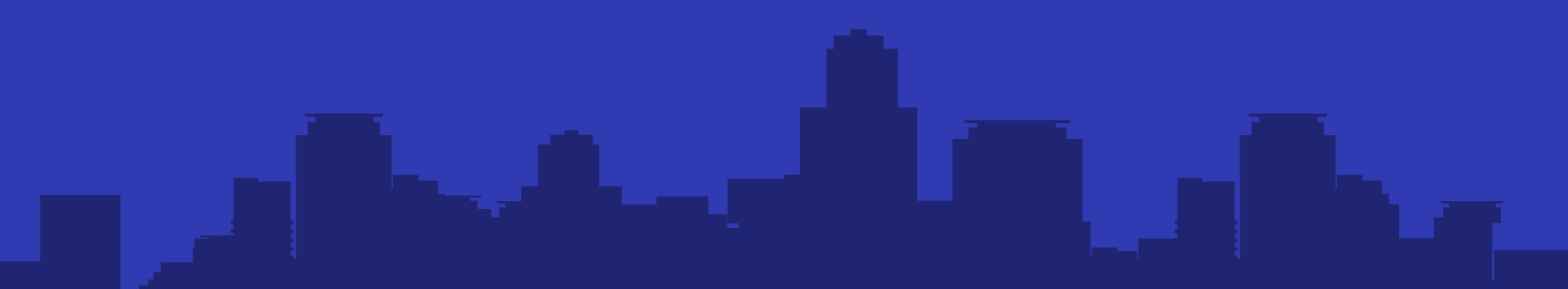


Experiencia en compraventa en 2025



fotocasa



Índice

1. El mercado de compraventa	4
2. La vivienda	14
3. La propiedad y el uso	19
4. Los motivos	23
5. El proceso de compraventa	28
6. Percepción del precio	35
7. Conclusiones	40
8. Nota metodológica	42

Prólogo

El mercado de la compra y venta residencial ha recuperado plenamente los niveles de actividad previos a la pandemia, consolidando un ciclo expansivo que sitúa la compraventa en su fase más sólida de los últimos 18 años. Tras varios ejercicios de gran intensidad, el interés por comprar se ha convertido en el auténtico motor del sector, impulsado por la bajada de los tipos de interés y el retroceso del euríbor, que han favorecido el retorno de un 21% de compradores al mercado. Si el ritmo actual, de en torno a 60.000 transacciones mensuales se mantiene, 2025 cerrará con más de 700.000 operaciones, un volumen que no se registraba desde 2007. En este contexto, Madrid y Cataluña actúan como polos tractores, marcando el ritmo y condicionando la dinámica del resto del territorio.

Sin embargo, esta reactivación se desarrolla en un contexto de desequilibrio creciente: el volumen de la demanda supera con creces la capacidad de oferta de vivienda, provocando un gran déficit de viviendas. Por cada vendedor que interactúa con el mercado hay casi siete potenciales compradores, una brecha que no solo se amplía, sino que también alimenta la presión sobre los precios y dificulta el acceso, especialmente para las rentas bajas y los jóvenes.

Precisamente, entre los cambios más relevantes de esta nueva ola de Fotocasa Research, destaca el regreso de los jóvenes al mercado. Su creciente participación rompe con la tendencia de los últimos años, aunque su relación con la compra está fuertemente condicionada por el precio, que se ha convertido en el elemento deci-

sivo en la toma de decisiones, seguido del estado de las viviendas y de la escasez de oferta. Más allá de las condiciones financieras o coyunturales, el motor que impulsa a muchos compradores a dar el paso responde a una motivación profundamente arraigada en la cultura española: la convicción de que la vivienda es un seguro para el futuro. La adquisición de un inmueble se asocia no solo a la creación de patrimonio, sino también a la garantía de estabilidad a largo plazo.

La dinámica del mercado se intensifica y las compraventas exprés, con plazos de decisión cada vez más cortos, ganan peso. Al mismo tiempo, el demandante insatisfecho aumenta, porque la realidad actual del mercado hace que cada vez sea más complicado encontrar esa casa ideal que se ajuste a nuestro presupuesto.

Este informe profundiza en estas dinámicas y analiza cómo es la interacción entre oferta y demanda, desde un punto de vista sociológico que nos permite entender los porqués de las nuevas tendencias que marcarán la evolución del mercado en los próximos meses.



María Matos

*Directora de Estudios y Portavoz
de Fotocasa*

1. El mercado de compraventa



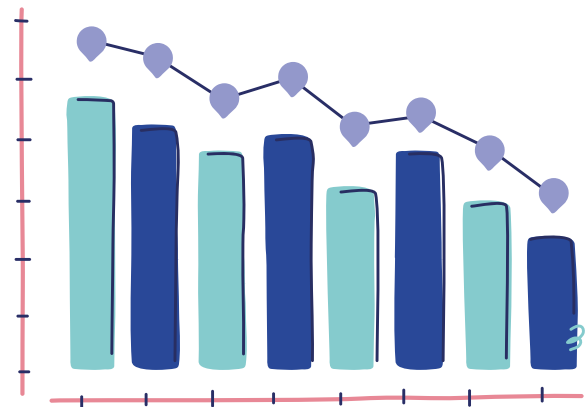
1.1 Se rebaja la actividad en un punto porcentual

La participación de particulares en el mercado de la compraventa de vivienda en los doce meses anteriores a febrero de 2025 se situó en el 15 %, de acuerdo con los datos obtenidos en la ola de ese mes de Fotocasa Research. Es un porcentaje menor que el 16 % registrado en el mismo mes de 2024 y tres puntos por debajo del 18 % de agosto de ese año.

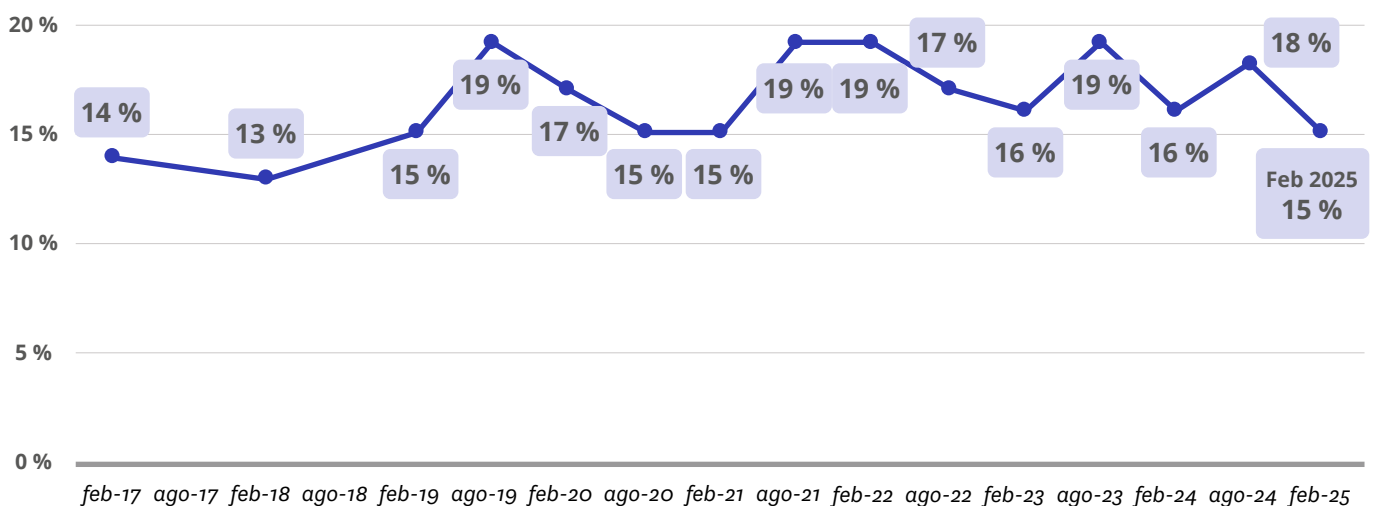
El porcentaje de quienes han tenido alguna iniciativa en el mercado de la compraventa de vivienda en los últimos doce meses se sitúa en el 15 %, frente al 16 % registrado en 2024

En una mirada retrospectiva más profunda, vemos que la cifra de particulares actuando en la compraventa se sitúa ahora al mismo nivel que en los meses de febrero de los años 2019 y 2020, previos al estallido de la pandemia. Tras lo peor de la crisis, 2022 supuso la consolidación del relanzamiento de la actividad, alcanzando en febrero de ese año el 19 %, para estabilizarse durante los dos años siguientes en el 16 %.

Hablamos de unos años en los que factores como el aumento de los tipos de interés para hacer frente a la amenaza inflacionaria dificultó el acceso a financiación hipotecaria de los particulares. Pese al cambio de tendencia del euríbor en 2024 y 2025, el porcentaje ha recuperado este año el nivel de 2019 y 2020, con lo que se podría hablar de una vuelta a la estabilidad de esos años.



G1. Particulares participando en el mercado de la compraventa (% Sobre la población mayor de 18 años)



De forma desglosada, hay un 3 % de particulares que han adquirido un inmueble en los últimos doce meses, el mismo dígito que el obtenido en el mes de febrero del año anterior.



Por su parte, el porcentaje de particulares que demandan vivienda de compra pero no han concretado la operación se sitúa en el 10 %, un volumen que representa un punto por debajo del de doce meses antes y también que el registrado hace medio año.

En cuanto a la oferta, el porcentaje de vendedores también retrocede, al pasar del 4 % al 3 %, con estabilidad en relación con la venta efectiva de vivienda, una operación que en la ola de febrero de 2025 han realizado el 2 % de particulares, el mismo porcentaje que doce meses antes, si bien inferior al 3 % alcanzado en agosto de 2024.



G2. Acciones múltiples en el mercado de la vivienda en los últimos doce meses (% sobre la población mayor de 18 años)

Compra

Feb. 24

Ago. 24

Feb. 25

Ha comprado vivienda

3 %

4 %

3 %

Ha buscado vivienda para comprar (no lo ha conseguido)

11 %

11 %

10 %

14 %

15 %

13 %

Venta

Ha vendido vivienda

2 %

3 %

2 %

Ha tratado de vender vivienda (no lo ha conseguido)

2 %

2 %

1 %

4 %

4 %

3 %

Alquiler (inquilino)

Ha alquilado vivienda (inquilino)

6 %

7 %

5 %

Ha alquilado habitación en un piso compartido (inquilino)

2 %

2 %

2 %

Ha buscado vivienda para alquilar como inquilino (no lo ha conseguido)

5 %

5 %

5 %

Ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)

2 %

2 %

1 %

12 %

14 %

12 %

Alquiler (oferta)

Ha alquilado a otros una vivienda (propietario)

3 %

3 %

3 %

Ha tratado de alquilar a otros una vivienda como propietario (no lo ha conseguido)

1 %

1 %

1 %

3 %

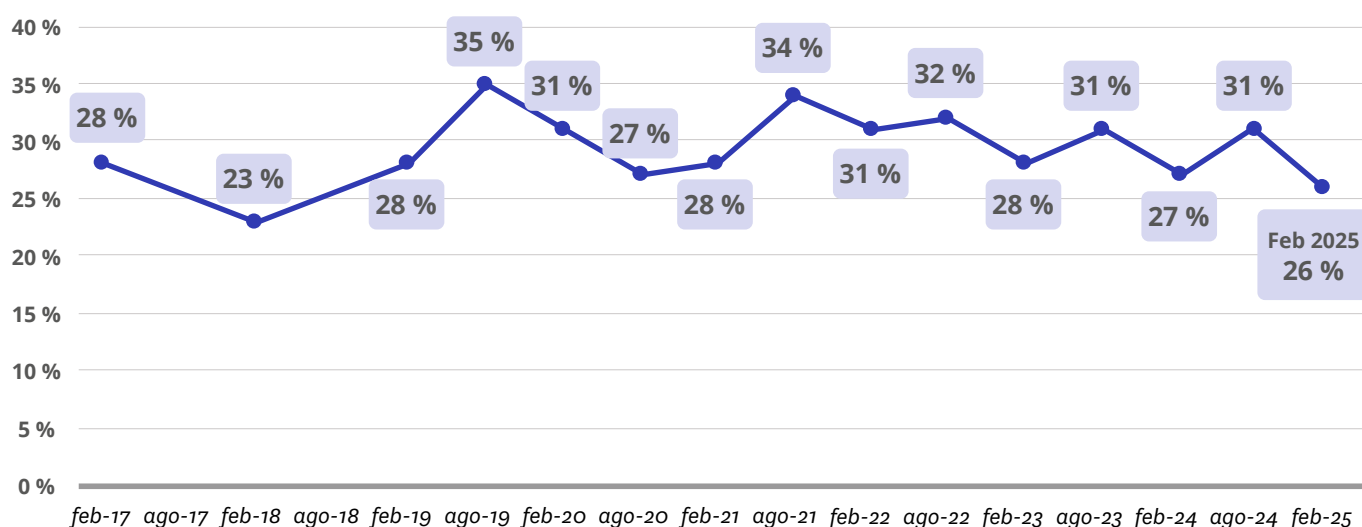
4 %

3 %

1.2 Bajan a la par compraventa y alquiler, que mantienen la distancia entre sí

Si se analiza el mercado de la vivienda en su conjunto vemos que el 26 % de particulares mayores de 18 años ha llevado a cabo alguna acción —*bien de oferta o de demanda; en el arrendamiento o en la compraventa*— en los últimos doce meses, una cifra levemente inferior al 27 % anotado un año antes.

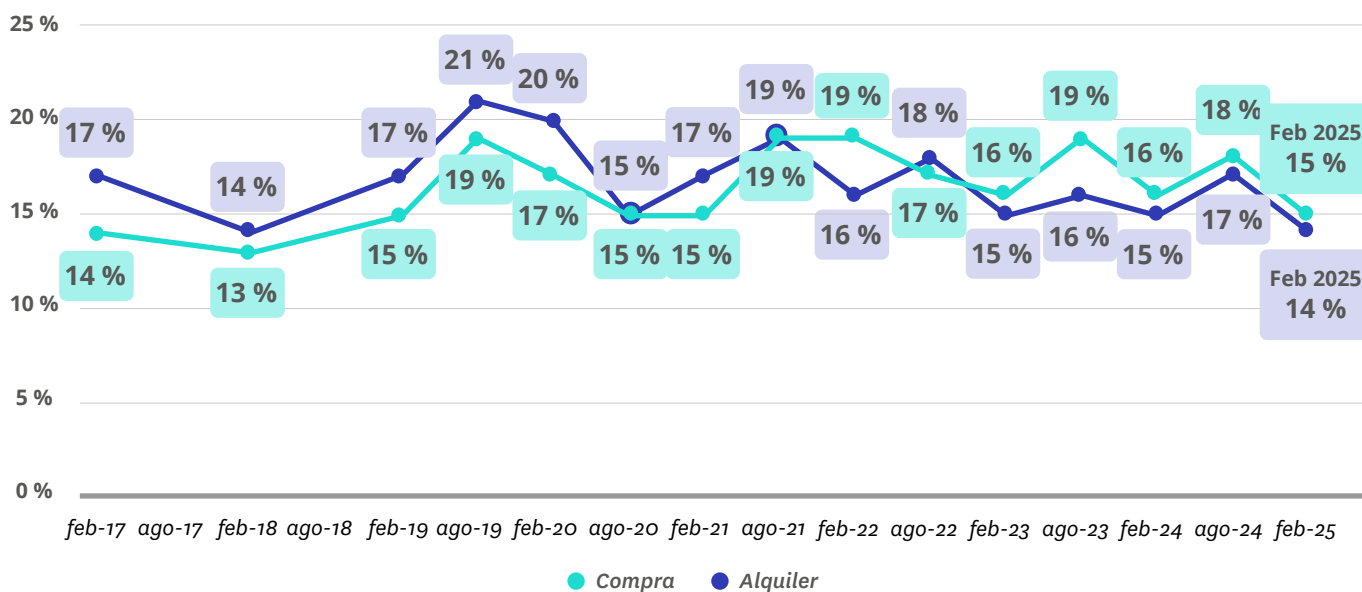
G3. Particulares participando en el mercado de la vivienda (% Sobre la población mayor de 18 años)



Al medir de manera comparada los mercados de compraventa y alquiler observamos que ambos escenarios retroceden de manera equivalente, un punto porcentual en ambos casos. De este modo, se ha pasado de un 16 % de particulares actuando en la compraventa en febrero de 2024 (18 % en agosto), a un 15 % en febrero de 2025. Por su parte, dentro del ámbito del arrendamiento se ha pasado en un año del 15 % al 14 %, después de haber alcanzado el 17 % en agosto de 2024.

Podemos hablar, por lo tanto, de que ambos mercados, al retroceder de manera equiparable, mantienen una estrecha distancia entre sí, con un ligero predominio de la compraventa. Una situación que se estabiliza después de la excepcionalidad que supuso la pandemia, en el que la compraventa había tenido una ventaja notoria sobre el alquiler.

G4. Particulares participando en el mercado de compraventa y de alquiler (% sobre la población mayor de 18 años)



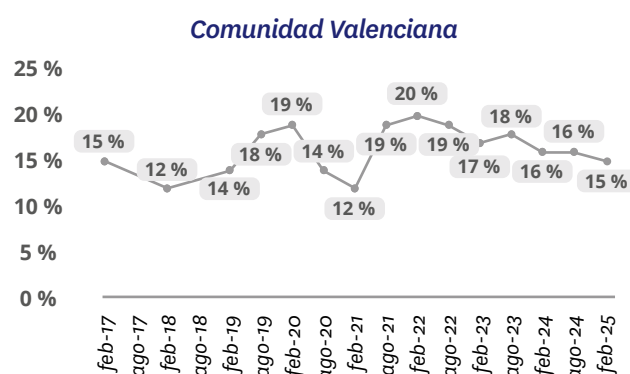
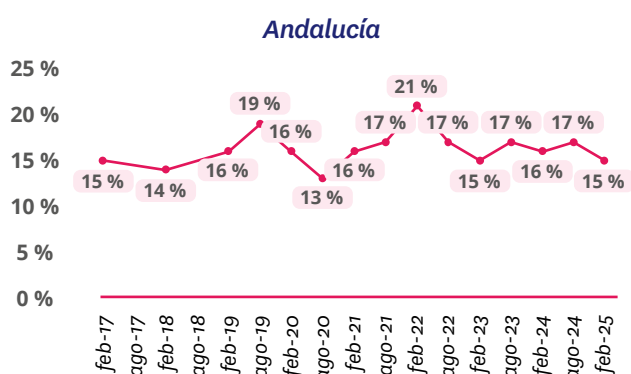
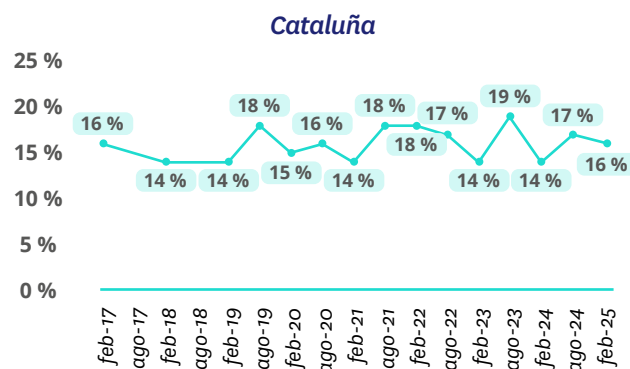
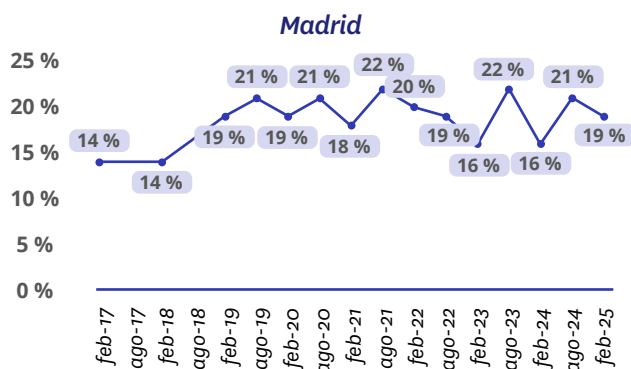
1.3 Subidas significativas en Madrid y Cataluña

Pese al retroceso general de la participación en el mercado de la compraventa, se aprecian diferencias territoriales. De este modo, vemos que las dos grandes locomotoras, Madrid y Cataluña, experimentan notables incrementos en el último periodo analizado. Así, la actividad en la primera crece del 16 % al 19 %, quedándose así cerca del 21 % alcanzado en el anterior mes de agosto. En cuanto al escenario catalán, el incremento es desde el 14 % al 16 %, también una cifra muy cercana al 17 % del verano de 2024.

Por su parte, la Comunidad Valenciana y Andalucía mantienen un comportamiento más estable en este mismo periodo, aunque en este caso con una cierta tendencia a la baja. Así, mientras que en la primera desciende desde el 16 % registrado tanto en febrero como en agosto de 2024 al 15 % de febrero de 2025, en el mercado andaluz se repiten los porcentajes valencianos, con la salvedad de que en este caso la cifra alcanzada en agosto fue del 17 %.



G5. Participación en el mercado de compraventa por comunidades autónomas (% sobre la población mayor de 18 años por CCAA)



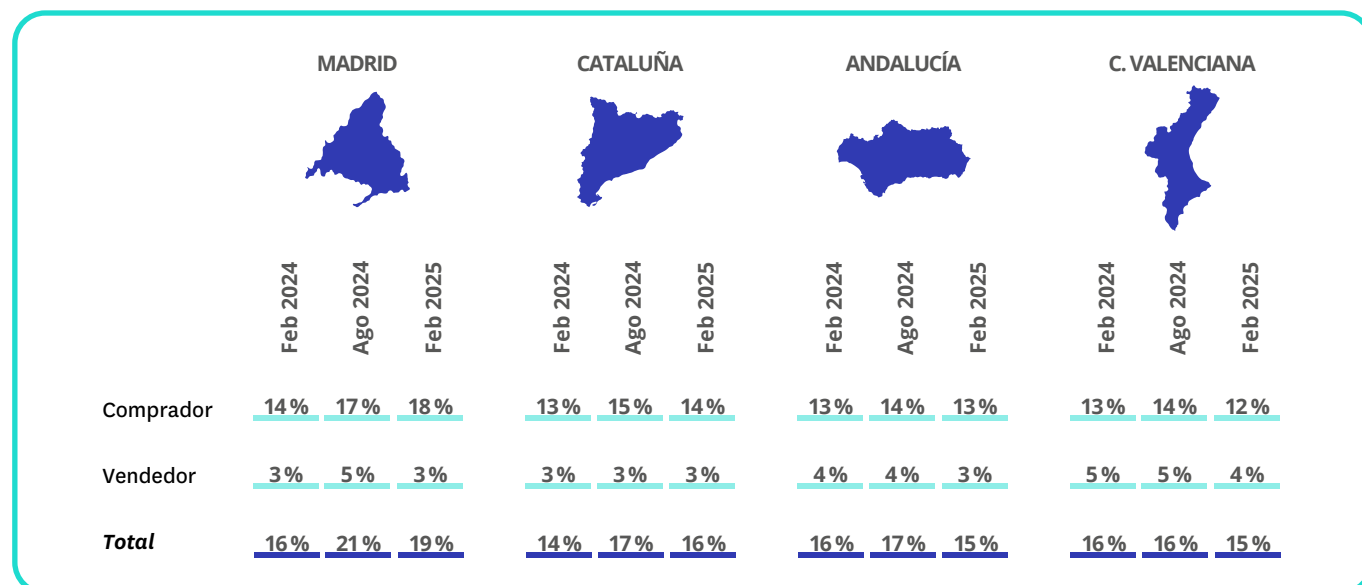
De manera más precisa, el despunte de la Comunidad de Madrid en las cifras relativas a las acciones de compraventa se basa, sobre todo, en la alta participación en la demanda (*un 18 % en febrero de 2025, cuatro puntos porcentuales más que doce meses antes y uno más que en el mes de agosto anterior*). Por el contrario, la oferta se mantiene en el 3 %, pero con tendencia a la baja, y lejos del 5 % registrado en verano de 2024.

Por su parte, en Cataluña, mientras que el porcentaje de particulares que han vendido o intentado vender vivienda se mantiene en mínimos (3 %), el de ofertantes salta entre febreros del 13 % al 14 %, si bien se sitúa por debajo del 15 % de agosto.

En lo que se refiere a Andalucía, se repite el porcentaje de la demanda, con un 13 %, aunque con tendencia al alza. Por el contrario, la cifra de vendedores se reduce del 4 % al 3 %.

Finalmente, en la Comunidad Valenciana retroceden tanto los valores en cuanto a la participación en la oferta de vivienda en propiedad (*del 5 % baja al 4 %*) como en la de la demanda, que se retrae desde el 13 % de febrero de 2024 al 12 % un año después, siendo ésta la cifra más baja de los cuatro territorios analizados.

G6. Oferta y demanda de vivienda en propiedad por comunidades autónomas (% sobre la población mayor de 18 años por CCAA)



1.4 Los jóvenes adultos (24-34 años) aumentan su participación

Cuando se pone el foco en los segmentos de edad de los participantes en el mercado de la vivienda comprobamos que, consecuentemente con su momento vital, son los jóvenes de entre 25 y 34 años quienes destacan en la demanda —y la *participación general*—, mientras que los más adultos tienen más protagonismo en la oferta.

El segmento de edad con más participación sigue siendo el de personas entre 25 y 34 años, con un 28 %, tres puntos porcentuales más que doce meses antes

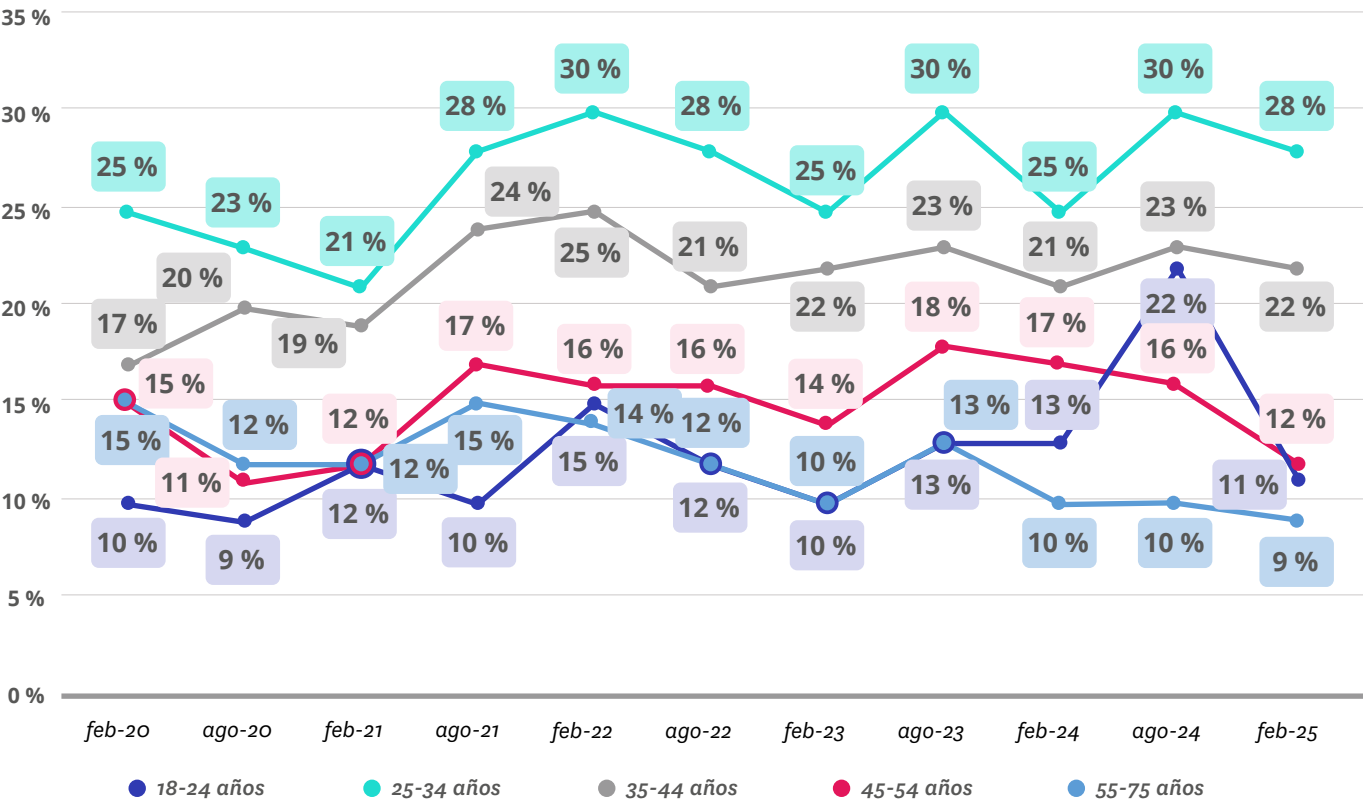
De esta manera, el colectivo de 25 a los 34 años muestra una participación de un 28 %, tres puntos por encima de la cifra de febrero de 2024, si bien dos por debajo de la alcanzada en agosto, que era la más alta de toda la serie histórica.

El siguiente grupo más activo es el de los que tienen entre 35 y 44 años, con un 22 %. En este caso se produce un ligero ascenso respecto a la encuesta del febrero anterior, cuando fueron un 21 %, y un leve retroceso respecto a agosto (23 %).



En cuanto al segmento más joven (18-24 años), el 11 % de participación está ligeramente por debajo del 13 % registrado en febrero de 2024. Este grupo, tanto por su escasa disponibilidad de ahorros como por la fase vital en la que se encuentra (*en las primeras fases de carrera laboral*) acostumbra a situarse en la franja baja en términos de actividad en el mercado de compraventa.

G7. Particulares participando en la compraventa por edad (% sobre la población mayor de 18 años)



Es al distinguir entre oferta y demanda a partir de estas cifras de participación por edades cuando se detecta la influencia del momento vital en las acciones que cada colectivo lleva a cabo en el mercado de la vivienda. De este modo, el segmento de 55 a 75 años, aunque tiene una participación en general mucho más baja en el mercado (*tan solo un 9 %*), en la oferta de vivienda en propiedad tiene aún tasas similares o incluso superiores (*del 3 % en agosto de 2025*) a las del resto de gru-

pos, si bien esta cifra sufre un revés importante, ya que un año antes había crecido hasta el 5 %.

El protagonismo en la oferta de quienes cuentan entre 45 y 54 años es incluso mayor y alcanza el 4 %, pero en este grupo la demanda ha descendido de forma sustancial (*del 14 % en febrero de 2024 al 10 % un año después*), lo que ha lastrado su porcentaje total de participación (*un 12 %, frente al 17 % del año anterior*).

G8. Oferta y demanda de vivienda en propiedad por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)

	18-24 AÑOS			25-34 AÑOS			35-44 AÑOS			45-54 AÑOS			55-75 AÑOS		
	Feb-24	Ago-24	Feb-25	Feb-24	Ago-24	Feb-25	Feb-24	Ago-24	Feb-25	Feb-24	Ago-24	Feb-25	Feb-24	Ago-24	Feb-25
Compra	11%	18%	9%	24%	28%	27%	19%	20%	20%	14%	14%	10%	6%	7%	7%
Venta	3%	5%	2%	2%	3%	2%	3%	4%	2%	4%	4%	4%	5%	4%	3%
Total	13%	22%	11%	25%	30%	28%	21%	23%	22%	17%	16%	12%	10%	10%	9%

1.5 El retroceso de la oferta ahonda la brecha respecto a la demanda

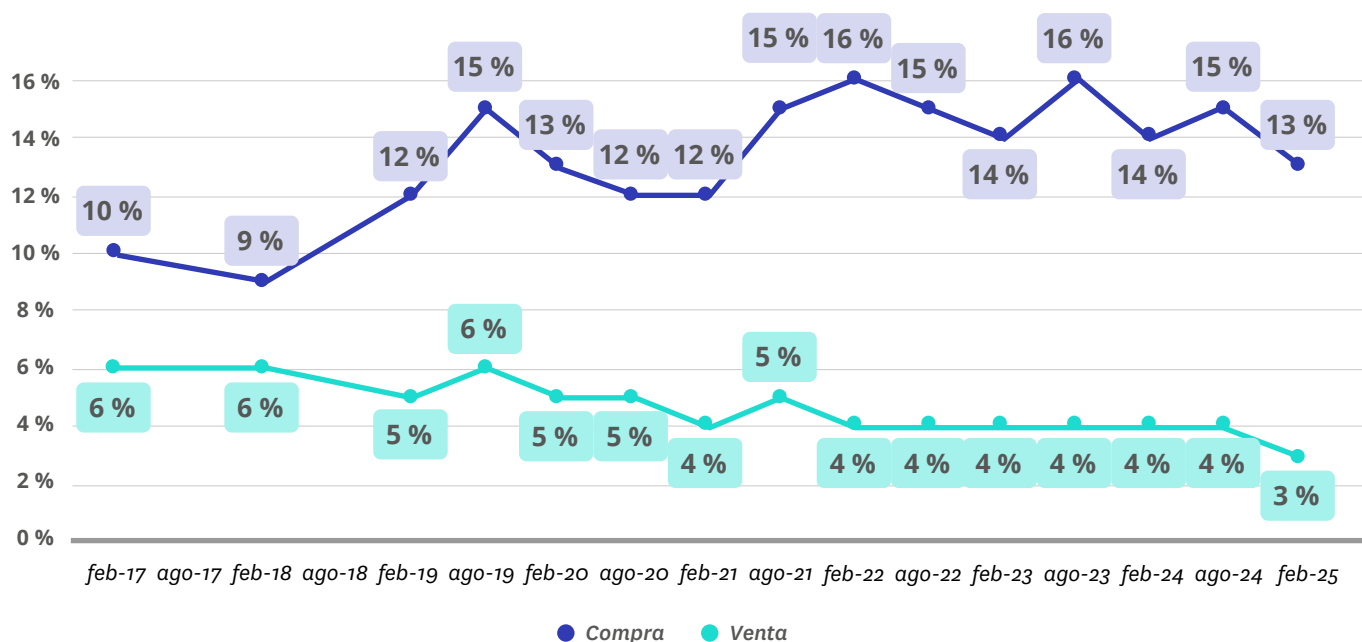
Al diferenciar en este informe entre la actividad de compra y la de venta, se observa que ese 15 % de actividad general que se citaba al inicio se desglosa entre un 13 % de particulares que han participado como demandantes de vivienda de compra y un 3 % que lo han hecho como ofertantes (*hay que recordar que estos porcentajes incluyen particulares que han tomado parte en ambos mercados*).

El desequilibrio, por tanto, entre oferta y demanda se mantiene en niveles muy similares a los de los últimos tres años, desde la salida de la pandemia. Desde entonces, el porcentaje de particulares que han comprado o intentado comprar se ha mantenido entre el



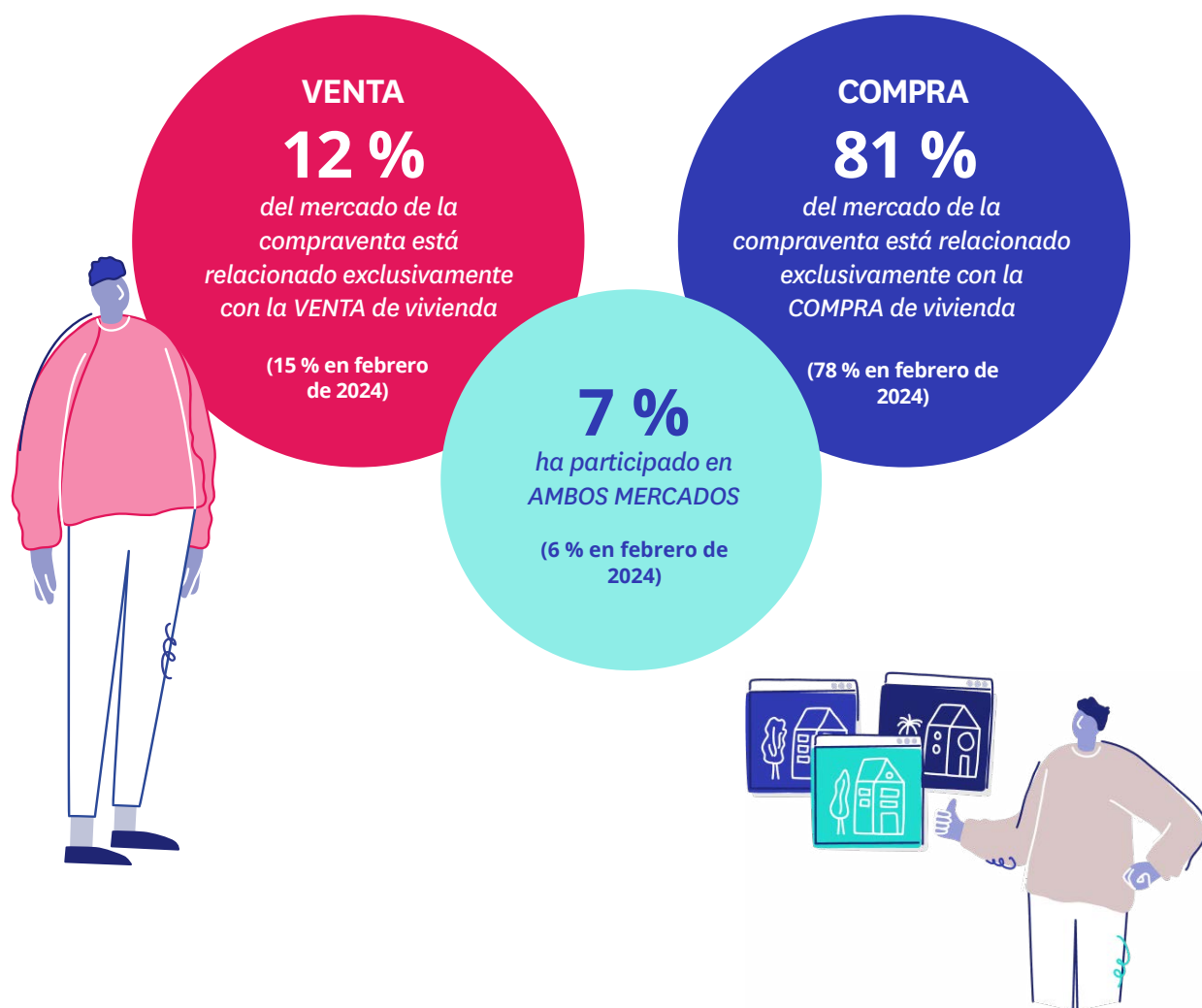
14 % y el 16 %, mientras que el porcentaje de quienes han vendido o intentado vender cae este año al 3 %, tras permanecer ininterrumpidamente desde febrero de 2022 en el 4 %. Una cifra, eso sí, significativamente por debajo del 6 % en que solía situarse antes de la irrupción de la crisis sanitaria.

G9. Particulares participando en la compra y en la venta de vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



Ese 15 % de particulares mayores de 18 años que han actuado en la compraventa en los últimos doce meses conforman un conjunto que puede analizarse de forma unitaria en relación con estas acciones de oferta y demanda. De este modo, un 81 % de estas personas únicamente se relaciona con la compra de vivienda y otro 12 % lo hace exclusivamente con la venta. Pero hay también un 7 % que han actuado en ambos lados del mercado.

G10. Particulares participando en la compraventa



Acciones de la compraventa en los últimos 12 meses

Un 15 % de los particulares mayores de 18 años ha realizado alguna acción en el mercado de compraventa de vivienda

Un 13 % actuó como demandante

Un 3 % puso una vivienda de su propiedad a la venta

En Madrid, uno de cada cinco particulares (19 %) ha participado en el mercado de compraventa

Se amplía la brecha entre la oferta (12 % de los activos en la compraventa) y la demanda (81 %)

2. La vivienda



2.1 ¿Qué se tiene más en cuenta? El dinero manda

Entre los factores predominantes que determinan qué vivienda se adquiere, el precio sigue siendo la piedra angular de todo proyecto inmobiliario. Se trata de un cimiento inmutable frente al paso del tiempo, estudio tras estudio.

La decisión de nueve de cada diez compradores de vivienda viene determinada, como factor principal, por el presupuesto del que disponen

Así, el ajuste del precio de la vivienda al presupuesto contemplado en su propósito es algo que los demandantes valoran, de media, con 8,7 puntos sobre diez (*una cifra idéntica a la de 2024*), con un porcentaje de apoyo del 90 %, un punto más que doce meses antes.

El siguiente factor más valorado (*señalado por el 78 % de los demandantes, el mismo porcentaje que en febrero de 2024*) es el número de habitaciones con que cuente la vivienda. El tercer escalón del podio corresponde a que el barrio o los vecinos en el que se encuentra el inmueble sean del agrado del comprador (72 %). Estas tres circunstancias repiten en las mismas posiciones que en el estudio del pasado año, con porcentajes idénticos o incluso levemente superiores respecto a los del año anterior.

En el polo opuesto, como características más irrelevantes hallamos la existencia de piscina (3,5 puntos, *la misma cifra que en el estudio anterior*); que el barrio disponga de buenos colegios (4,5 puntos, *nota que también repite respecto a 2024*); o que existan zonas comunes, tales como jardines (5, *una décima menos que el pasado año*).

G11. Lo que más consideran

→ Que el precio se ajuste a su presupuesto

→ El número de habitaciones

→ Que el barrio/vecinos sean de su agrado

Lo que menos consideran

→ Que tenga piscina

→ Que en la zona haya buenos colegios

→ Que disponga de zonas comunes

A la vista de este análisis, vemos que tanto los factores más valorados como los menos influyentes mantienen tanto las mismas posiciones como sus puntuaciones y porcentajes. Pero frente a estos elementos existen otros rasgos que sí varían respecto al informe precedente.

Unos se desinflan, como que la vivienda cuente con zonas comunes, característica que pasa de ser valorada positivamente por el 38 % en 2024 a tan solo el 34 % doce meses después. O que el inmueble se encuentre en una zona con mucha actividad y opciones de ocio, factor que se retrae del 35 % al 34 %. También decae el hecho de que el piso se encuentre a una altura determinada, una cuestión que pasa del 51 % al 50 % en un año *(en 2023 era el 55 %)*.

Otros condicionantes, por el contrario, ganan importancia, como que la vivienda se encuentre cerca del trabajo o centro de estudios, que se impulsa desde el 46 % de 2023 y el 50 % de 2024 hasta el 51 % de febrero de 2025. Y también progresa, aunque levemente, la condición de

que existan buenos accesos por carretera, al crecer desde el 65 % al 66 % *(en 2023 era el 63 %)*.

Cobra relevancia el hecho de que la vivienda se encuentre cerca del trabajo o del centro de estudios, pasando del 46 % al 51 %

Por otro lado, sigue perdiendo fuelle una variable que con la crisis sanitaria se hizo su hueco con las preferencias de los compradores *(o aspirantes a serlo)*: que la vivienda cuente con terraza. De hecho, este factor subió de forma contundente entre 2020 y 2021, cuando pasó de los 6,8 a los 7,6 puntos. En 2022, además, siguió creciendo, al añadirse una décima más, situándose en los 7,7. Sin embargo, desde entonces, con la pandemia cada vez más lejana, la puntuación no ha dejado de caer hasta situarse en 2025 en el 7, siendo ese factor valorado positivamente hoy únicamente por el 65 %, lo que supone dos puntos menos que el 67 % de 2024, y tres por detrás del 68 % de 2023.



G12. Demandantes de vivienda en propiedad que consideran cada característica en su elección de inmueble (en %)

	2022	2023	2024	2025
Que el precio encaje con el presupuesto	90 %	89 %	89 %	90 %
El número de habitaciones	81 %	77 %	78 %	78 %
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	76 %	73 %	71 %	72 %
La distribución	77 %	75 %	74 %	73 %
Los metros cuadrados	75 %	76 %	75 %	73 % ▼
Los materiales de la vivienda	74 %	72 %	73 %	71 %
La orientación	74 %	74 %	71 %	66 % ▼
Que disponga de servicios cerca	72 %	74 %	75 %	76 %
Que tenga buenas conexiones de transporte público	62 %	64 %	65 %	64 %
Que tenga plaza de garaje	64 %	63 %	64 %	63 %
Que tenga buenos accesos por carretera	62 %	63 %	65 %	66 % ▲
Que tenga terraza	74 %	68 %	67 %	65 %
No tener que invertir en reformas	59 %	59 %	64 %	61 %
Que sea un piso de una altura que yo busco	55 %	55 %	51 %	50 % ▼
Que esté cerca de mi familia/amigos	44 %	45 %	45 %	46 %
Que sea una vivienda de obra nueva	37 %	36 %	37 %	36 %
Que esté cerca del trabajo o centro de estudios	42 %	46 %	50 %	51 %
En un barrio residencial/alejado de las aglomeraciones y el tráfico	48 %	47 %	50 %	48 %
Que tenga trastero	44 %	44 %	45 %	43 %
En una zona con mucha actividad y muchas opciones de ocio	31 %	37 %	35 %	34 %
Que sea una zona en crecimiento	30 %	34 %	32 %	32 %
Que tenga zonas comunes	36 %	38 %	38 %	34 %
En una zona con buenos colegios	28 %	30 %	31 %	30 %
Que tenga piscina	22 %	25 %	22 %	21 %

Si dirigimos el análisis hacia los distintos colectivos de edad comprobamos que la búsqueda de una vivienda que encaje con su presupuesto es la cuestión más relevante en todos los tramos demográficos, pero se acentúa cuanto más mayores son los demandantes. Con respecto a los años precedentes, los cambios más relevantes entre los más jóvenes (18-24 años) tienen que ver con la mayor importancia que conceden al número de habitaciones, al barrio y a los vecinos.

2.2 Se reducen los compradores que solo buscan obra nueva

Otra variable relevante es la importancia que estos demandantes le conceden a que el inmueble sea de nueva construcción. En este sentido, el 63 % de los particulares que han comprado una vivienda en los últimos doce meses ha considerado la opción de adquirir una vivienda de obra nueva. Este porcentaje se reduce respecto a 2024, cuando alcanzó el 65 %, con lo que se aproxima al dato de 2021, cuando eran un 61 %.

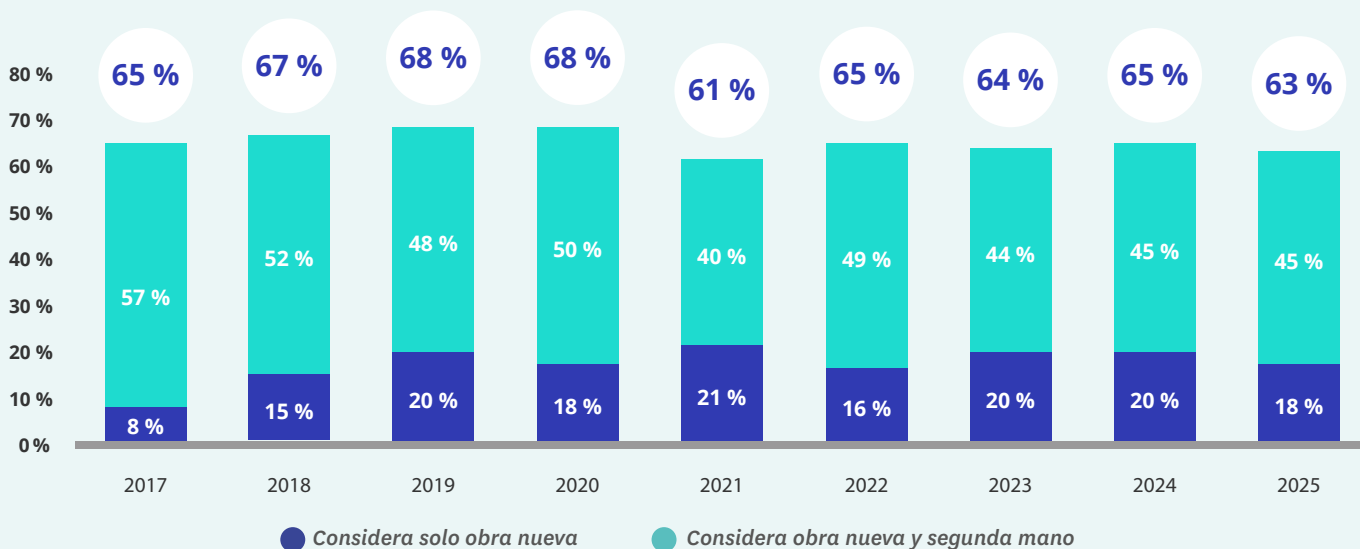
Por su parte, los que buscan vivienda indistintamente en obra nueva o en inmuebles de segunda mano constituyen el 45 %, la misma cifra que año anterior, muy por encima que el porcentaje de 2021, cuando era el 40 %, pero muy inferior al 49 % alcanzado en 2022.

El porcentaje de compradores de vivienda que buscan tanto obra nueva como segunda mano se mantiene en el mismo 45 % registrado el año anterior

Las cifras de 2025 también suponen que el porcentaje de los compradores que contemplan adquirir exclusivamente obra nueva bajan desde el 20 % del año anterior al 18 % de febrero de 2025.

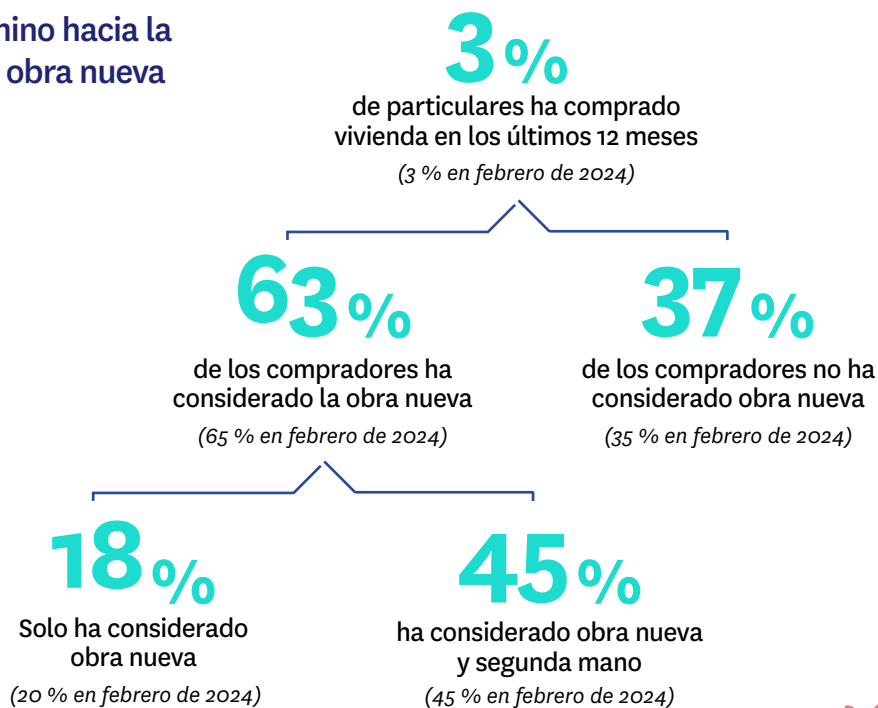
Finalmente, los compradores que descartaron desde el inicio la obra nueva fueron el 37 %, dos puntos porcentuales más que el año anterior.

G13. Consideración de la obra nueva (% sobre el total de compradores)

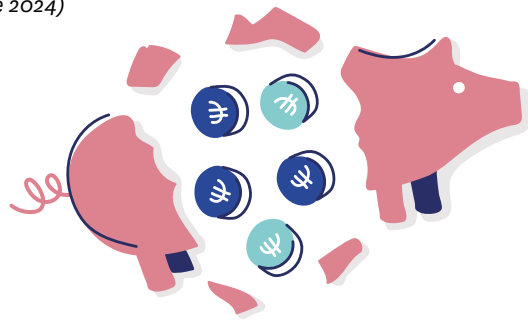


Pero si se observa ese 63 % de compradores que consideran la opción de obra, bien en exclusiva o bien combinado con la segunda mano, y se les pregunta por la adquisición que finalmente han hecho los porcentajes divergen respecto al del año anterior: el 41 % de ellos compró obra nueva y el 59 % compró segunda mano (en 2024 fueron el 45 % y el 55 %, respectivamente).

G14. El camino hacia la compra de obra nueva



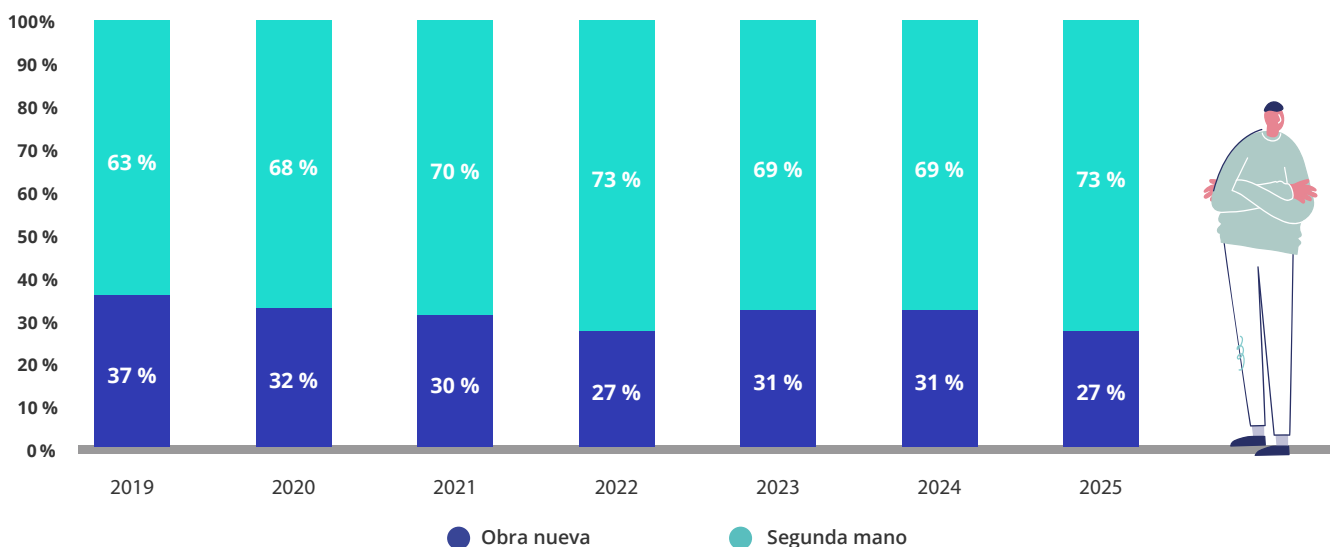
Un 27 % de los compradores efectivos han adquirido obra nueva en 2025, frente al 31 % de 2024



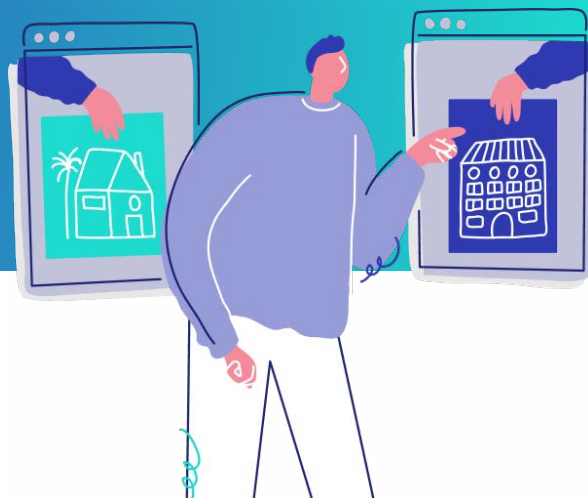
Como lógico resultado del descenso general en la consideración de adquirir obra nueva, la compra efectiva de este tipo de inmuebles también se resiente, de manera que finalmente un 27 % de los compradores de vivienda en los últimos doce meses adquirió obra nueva, cuatro puntos porcentuales menos que el 31 % de 2024.

Este porcentaje del 27 % iguala al registrado en 2022, una cifra por debajo de las de 2021 y 2020, cuando se alcanzó el 30 % y el 32 % respectivamente. Puede afirmarse, por tanto, que en 2025 nos encontramos ante cifras por debajo del inicio de la recuperación de la crisis sanitaria, y aún mucho más lejos del 37 % recogido en 2019.

G15. Compradores por tipo de vivienda adquirida



3. La propiedad y el uso



El 55 % de los que han adquirido o tratado de adquirir una vivienda en el último año ya poseen, al menos, una vivienda en propiedad. Se trata de un porcentaje notablemente inferior al registrado en 2024, cuando eran el 61 %, y aún más reducida si la comparamos con la anotada en el informe de 2023, año en el que alcanzaban el 69 %. Esto supone que la cifra actual es nada menos que catorce puntos porcentuales menor que la de dos años antes. Cabe recordar que esta cifra comprende los inmuebles que han sido objeto de compra en los doce meses anteriores, independientemente de que los compradores posean alguno más..

El 55 % de los particulares que han comprado o intentado comprar una vivienda en el último año tienen, al menos, una vivienda en propiedad. En 2024 eran el 61 %

Como resultado del dato anterior, el porcentaje de los demandantes que no son propietarios se dispara en un año, del 31 % de 2023 y el 39 % de 2024 al 45 % del presente año. Es decir: cada vez tienen más peso en el mercado los demandantes que no son propietarios de ningún inmueble.

Esta caída de la tasa de propietarios repercute en casi todos los colectivos de edad, si bien lo hace de ma-

nera más aguda en los tramos centrales: entre los demandantes que cuentan entre 35 a 44 años pasan de ser el 59 % hace un año al 49 % actual.

Por el contrario, crece sensiblemente el porcentaje de propietarios entre los compradores más jóvenes, los que cuentan entre 18 y 24 años, que, muestran un avance en el porcentaje de propietarios desde el 24 % de 2024 al 28 % de 2025.

Por su parte, los propietarios demandantes mayores de 55 años también sufren un retroceso apreciable, al caer desde un 87 % de propietarios al 82 %. Dentro de este grupo de los más veteranos destaca el descenso de los que dicen poseer dos viviendas, que bajan del 20 % al 15 % (*un descenso de diez puntos porcentuales si lo comparamos con el 25 % de 2023*).

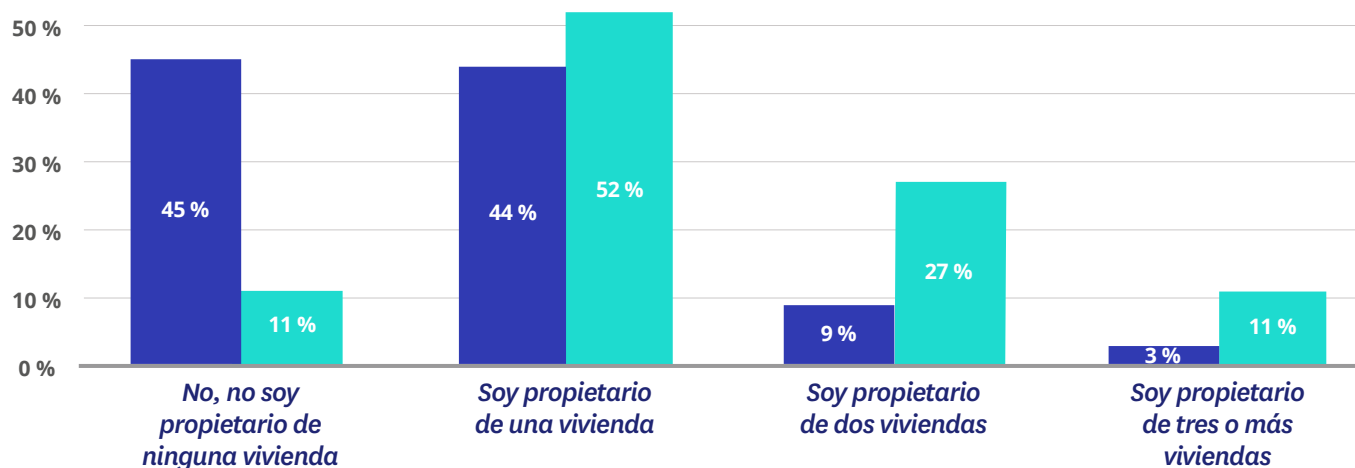
Como es lógico, respecto a los vendedores o potenciales vendedores este porcentaje es mucho mayor, ya que son un 89 % los que poseen, al menos, un inmueble. Es un porcentaje, sin embargo, dos puntos menor que el 91 % del año anterior.



G16. Viviendas en propiedad

(% sobre demandantes y ofertantes de vivienda en propiedad)

● Compradores ● Vendedores



La primera meta que se plantean los compradores al adquirir la vivienda es hacer de ella su morada habitual. Esta intención se plasma en el 81 % de los casos. Es un porcentaje superior al del estudio precedente, cuando se quedó en el 79 %, y mucho mayor al de dos años antes, cuando el porcentaje retrocedió hasta el 72 %.

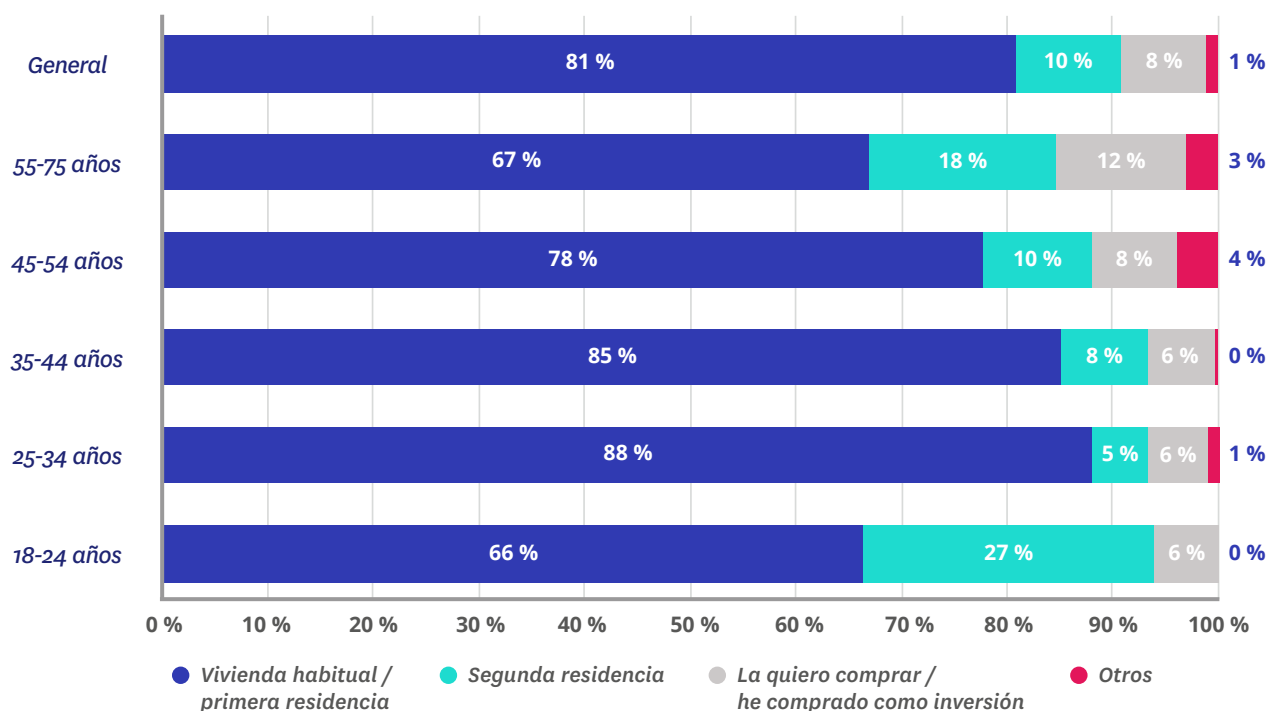
Consecuentemente, quienes albergan la intención de convertir esa nueva vivienda en una inversión experimentan un significativo retroceso, al pasar del 10 % al 8 %, mientras que se mantiene en el 10 % la cifra de los que adquieren la propiedad con la idea de hacer de ella su segunda residencia.

Retrocede el porcentaje de demandantes que pretende comprar como inversión: del 10 % de 2024 ha pasado al 8 % en 2025

La idea de la compra como inversión baja en casi todos los segmentos de edad, aunque de manera más significativa en los dos grupos que tradicionalmente más fortaleza habían mostrado en este sentido. Así, entre los compradores de 45 a 54 años la pretensión de inversión cae del 11 % al 8 %, mientras que en los mayores de 55 lo hace desde el 14 % al 12 %.

G17. Uso de la vivienda objeto de la compra por edad

(% sobre el total de compradores efectivos en cada tramo)



3.1 Los que invierten

Al poner el foco de manera más precisa sobre ese 19 % de compradores que no pretende convertir su nueva adquisición en residencia habitual, vemos que entre ellos hay un 49 % que busca poner en alquiler la vivienda que adquiere. Es un porcentaje que retrocede notablemente respecto al 57 % de 2024, y más aún respecto al 61 % de 2023.

El 33 % de los compradores que adquieren la nueva vivienda como inversión buscan dedicarla a un alquiler de larga duración. Es un porcentaje que retrocede sensiblemente respecto al 41 % de 2024

Si analizamos ese 49 % de manera desglosada, se aprecia que descende el número de los que se decantan por el alquiler de larga duración (33 %, *un porcentaje muy inferior al 41 % de 2024*), mientras que el 17 % restante elige estancias cortas o vacacionales. Esta última cifra, al contrario que la anterior, se muestra estable, situándose en el mismo porcentaje que doce meses antes.



En cuanto a las razones para optar por el alquiler de la vivienda, tanto demandantes de segunda residencia como de vivienda como inversión, se deciden sobre todo por la rentabilidad que ofrece esta fórmula. Es la razón que exponen el 68 % de los consultados, la misma cifra que en 2024. A este motivo le sigue que con el ingreso del alquiler pueden pagar sin esfuerzo la hipoteca que han solicitado, que suben al 33 % desde el 29 % de 2024. Otro 10 % (*en 2024 fueron el 9 %*) opta por esperar a que la vivienda incremente su valor y venderla entonces.

G18. Intención de poner la vivienda en alquiler (% demandantes de compra como segunda residencia o como inversión)

18 %

de los que compran usarán el inmueble como segunda residencia o como inversión (10 % y 8 %, respectivamente)

51 %

No tiene pensado alquilarla

49 %

Pretende alquilarla

33 %

Para alquiler de larga duración

+

17 %

Estancias cortas o vacacionales

3.2 Retrocede el colectivo de quienes venden su vivienda habitual

Tras un significativo repunte experimentado en 2024 (cuando alcanzó el 42 %), el porcentaje de vendedores que se desprenden de su vivienda habitual ha regresado al nivel registrado dos años antes. De este modo, el 35 % anotado en febrero de 2025 se iguala prácticamente con el 34 % los particulares que, en 2023, al vender una vivienda o pretender hacerlo, recurrían a su propia residencia.

Es una cifra de nuevo bastante inferior a la de 2022, cuando alcanzó el 40 %, y aún menor que el 43 % de 2021 y, sobre todo, que el 48 % de 2020.



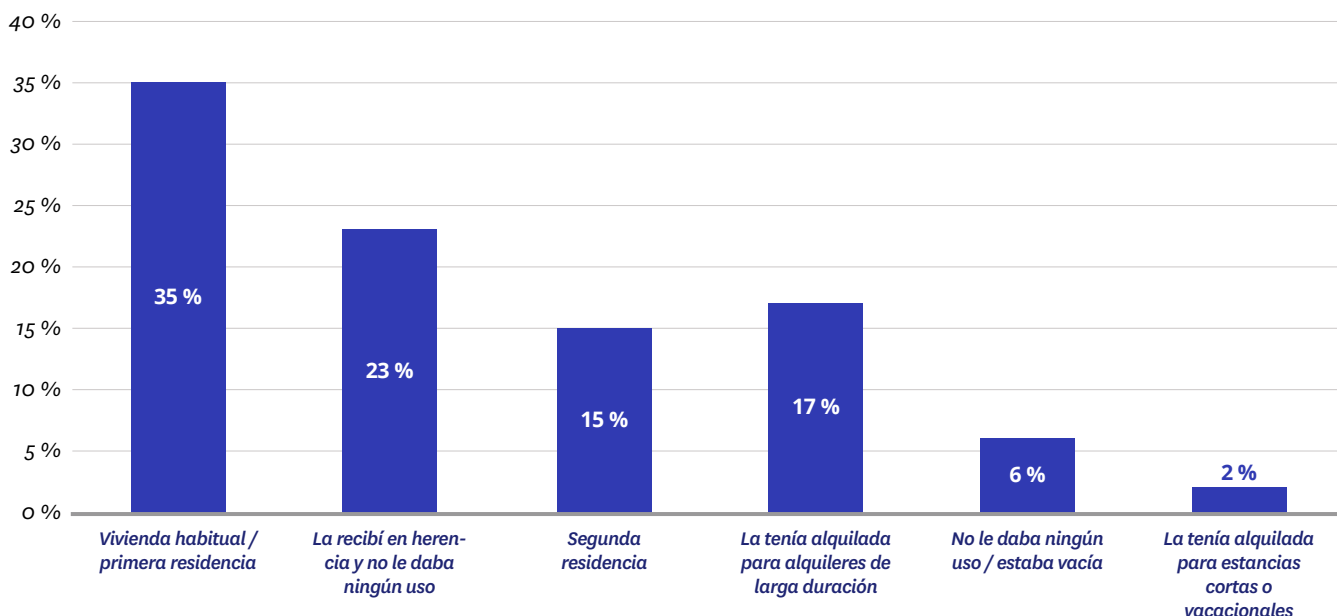
El porcentaje de ofertantes que ha vendido o intentando vender su vivienda habitual desciende hasta el 35 %, siete puntos menos que el 42 % registrado en 2024

Del resto de vendedores, encontramos un 23 % que ha recibido esa vivienda en herencia y no le da uso (en 2024 eran el 21 %). Luego se sitúan aquellos que tenían o tienen ese inmueble en alquiler, bien en larga o corta duración, y ahora pretenden desprenderse de él. Este grupo constituye el 19 % del total, tres puntos porcentuales más que el año anterior.

De estos últimos, y analizando el tipo de alquiler en el que ofrecían la vivienda, se comprueba que primaban las estancias largas, con el 17 %, frente al 2 % que lo utilizaba para alquiler vacacional o de corta duración.

Finalmente, quienes eluden poner en alquiler el inmueble basan su decisión en evitar problemas con el pago de las rentas, en el 37 % de los casos, o en el miedo a que los inquilinos causen daños a la vivienda (30 %). Estos dos porcentajes se alzan significativamente por encima de los del ejercicio precedente, cuando alcanzaron el 31 % y el 19 %, respectivamente.

G19. Uso previo de la vivienda vendida o a la venta (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



4. Los motivos



4.1 Casi cuatro de cada diez demandantes buscan una inversión a largo plazo

Para el 37 % de los compradores o potenciales compradores de una vivienda a lo largo de los últimos doce meses, la adquisición constituye una inversión a largo plazo. Se trata del mismo porcentaje medido doce meses antes, lo que demuestra la estabilidad de esta consideración, la cual continúa constituyendo el motivo con el que coinciden más potenciales compradores de vivienda, tal y como viene reflejándose en toda la serie histórica analizada.

El 36 % de los demandantes creen la adquisición de una vivienda es un seguro de cara al futuro (eran un 32 % en 2024)

Pisándoles los talones encontramos a los que valoran que la vivienda es un seguro para el futuro, en un porcentaje del 36 %, una cifra considerablemente superior al 32 % registrado en el estudio precedente.

El tercer escalón de valoraciones corresponde a quienes estiman que comprar es mejor que alquilar, porque esta última fórmula supone “tirar el dinero”. Se trata de una consideración que en 2025 asciende hasta el 28 %, confirmándose de este modo una tendencia creciente que en 2023 se situaba en el 23 %, y que un año después ya alcanzaba el 25 %.

Por su parte, la idea de que la adquisición de un inmueble es una forma de hacer patrimonio se mantiene estable, ya que la comparten el mismo 23 % de los demandantes de vivienda en propiedad que ya la sustentaban en 2024.

Por lo tanto, en la contemplación de estos porcentajes volvemos a comprobar que el mercado inmobiliario español se define a través de elementos como la inversión y la seguridad de disponer de un patrimonio.

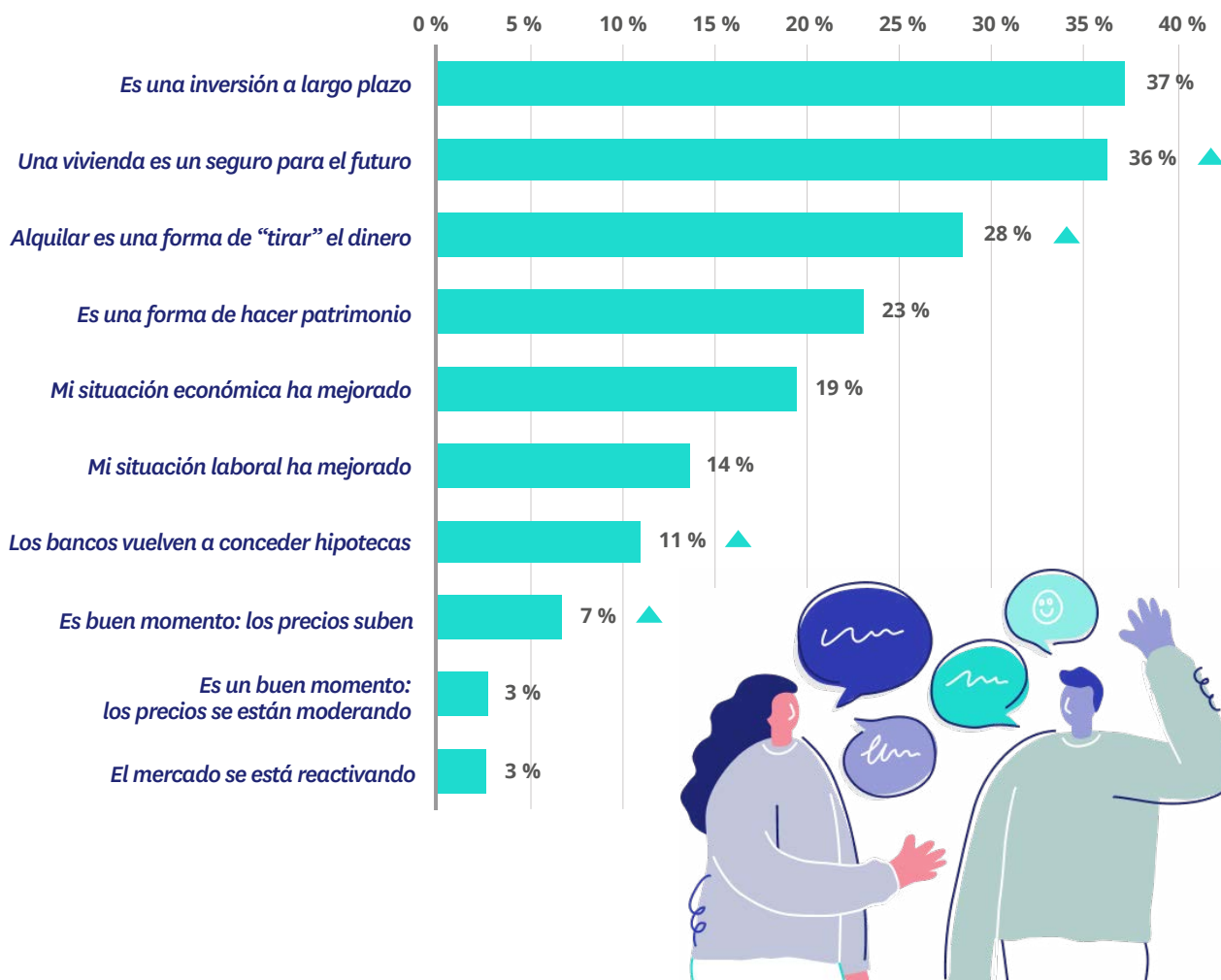
La mejora de la situación laboral o económica pierde importancia como motivo que impulsa la compra de vivienda

Por el contrario, un factor que sigue retrocediendo año tras año respecto a informes anteriores es el de la mejora de la situación laboral, de manera que quienes se acogen a este argumento son ya solo el 14 %, bajando así del 15 % de 2024 y del 16 % de 2023. Este descenso agudiza, además, la línea que se viene observando desde 2020, cuando esta idea alcanzaba el 22 %.

Al menos los que aseguran que su situación económica ha mejorado se mantienen en sus números anteriores, suponiendo un 19 %, después de que en 2024 cayeran dos puntos desde el 21 % contabilizado en 2023.

Por otra parte, sigue extremándose la opinión de los potenciales compradores respecto a los precios del mercado inmobiliario. Así, si en 2021 el 21% de ellos consideraban que era un buen momento para adquirir una vivienda, porque los precios se estaban moderando, en 2022, sin embargo, esta cifra se desplomó hasta el 6 %. En 2023 no solo no se recuperaba la percepción, sino que incluso seguía descendiendo, en este caso hasta el 4 %. En 2024 el porcentaje se mantuvo en ese 4 %, si bien con tendencia a la baja. Finalmente, en 2025 la cifra se ha contraído ya hasta el 3 %, el mismo raquítico porcentaje de los que creen que el mercado se está reactivando.

G20. Motivos para comprar en lugar de alquilar (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



Al revisar los datos tomando en consideración la edad del comprador se aprecia que el objetivo de acumular patrimonio mediante la adquisición vuelve a marcar diferencias entre algunos colectivos, después de que el año anterior las cifras tendieran a converger. De esa manera, el grupo de los más veteranos, los que suman desde 55 a 75 años, ve incrementada nuevamente su presencia en este escenario, recuperando el 31 % que ostentaba en 2023, y después de caer en 2024 al 25 %.

Por su parte, los que cumplen entre 45 y 54 primaveras retroceden del 25 % al 22 % en cuanto a su afán de hacer patrimonio. En este sentido, se agudiza la tendencia a la baja que ya se aprecia desde que en 2023 la cota alcanzada fuera la del 29 %. El grupo anterior (35-44) se mantiene en el 23 %, aunque con tendencia al alza.

También llama la atención el hecho de que continúe el auge de los más jóvenes respecto a su deseo de crear patrimonio, ya que si ya pasaron del escaso 5 % de 2023 al 19 % de 2024, en 2025 se consolida esta tendencia, al auparse el porcentaje hasta el 22 %.

Finalmente, los particulares con edades comprendidas entre los 25 y los 34 años descienden del 19 % del año anterior al 18 % de febrero de 2025.

El deseo de construirse un patrimonio con la compra de la vivienda sigue incrementándose entre el colectivo más joven (18-24 años), creciendo del 5 % al 22 % en los dos últimos años

En cuanto al enfoque de la adquisición de la vivienda como una inversión a largo plazo (*la motivación primordial en general*) también se observan comportamientos diferenciados entre segmentos de edad, si bien en 2025 muestran tendencia a igualarse entre sí en la mayoría de los casos. Así, los que más ponderan este factor siguen siendo los que cuentan entre 25 a 34 años, si bien su porcentaje de entusiastas de esta causa descienden desde el 46 % de 2024 al 42 % doce meses después. Es una cifra, en cualquier caso, sensiblemente superior al 37 % general.

Por el contrario, los más jóvenes (*de 18 a 24 años*) dan el gran estirón, al crecer del 25 % al 41 %, quedándose así a tan solo un punto porcentual de distancia de sus inmediatos mayores. Por su parte, los que comprenden los 35 y los 44 años apenas varían sus cifras, rebajándolas del 39 % al 38 %, si bien aún por encima del 35 % de los de 45 a 54 años (*que crecen tres puntos porcentuales*) y del 28 % de los mayores de 55, lejos estos del 31 % del año anterior.

En relación al arrendamiento, los jóvenes se confiesan cada vez más escépticos, de manera que el 40 % de los demandantes (*39 % en 2024*) que están entre los 24 y los 35 años consideran que supone tirar el dinero, opinión que comparten el 31 % de los del segmento anterior (*18-34 años*), un porcentaje, en este caso, tres puntos por encima del 28 % de 2024.

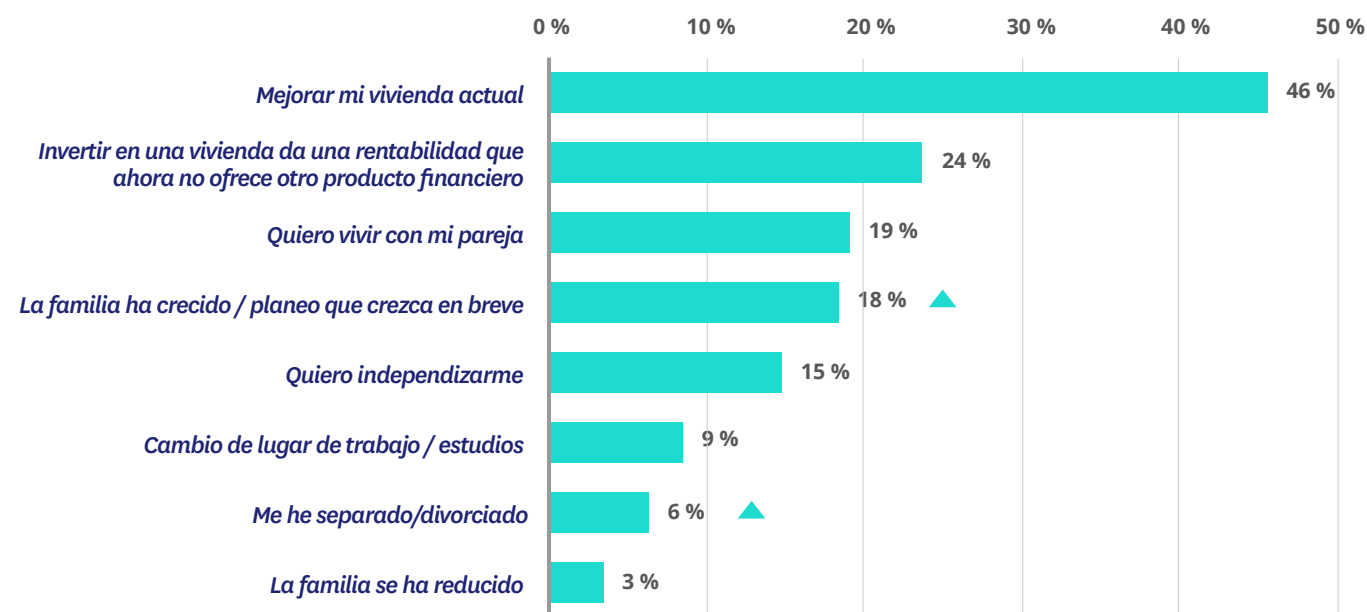
Desde otro prisma, cuando se acude a revisar las razones personales que han dirigido los deseos de los com-

pradores a lo largo del último año, se comprueba que, en la mayoría de los casos (*46 %*), se han decidido a comprar o intentar comprar un inmueble movidos por la intención de mejorar su vivienda actual. Es una cifra dos puntos porcentuales mayor que la del año anterior.

Tras esta motivación despunta la de quienes sostienen que invertir en una vivienda proporciona una rentabilidad que no ofrece otro producto financiero. Se trata de un argumento que, tras haber retrocedido sensiblemente en 2024 respecto a 2023, cuando alcanzó el 32 %, se mantiene ahora en el mismo 24 % obtenido doce meses antes.

A continuación, destacan, entre los motivos personales, el deseo de vivir en pareja, que alcanza un 19 %, un punto porcentual más que el año anterior; o que la familia ha crecido y va a crecer en breve, una cuestión que en este caso alcanza ya el 18 %, dejando atrás el exiguo 14 % registrado en el informe precedente.

G21. Motivos personales para comprar o intentar comprar una vivienda (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



Por otro lado, como cabía esperar, la edad constituye una clave de gran influencia a la hora de expresar estas cuestiones personales. De este modo, se observa cómo el crecimiento de la familia y la búsqueda de la emancipación tiene mucho más protagonismo entre los menores de 44 años, mientras que los que superan los 45 se ven más impulsados a la adquisición de un inmueble por la rentabilidad potencial que ofrece, porque la familia se ha reducido o por motivos de convivencia (*divorcio o separación*).

4.2 Se disparan los que venden para evitar problemas de pago con el alquiler

Desde la perspectiva de los vendedores de los inmuebles, la necesidad de deshacerse de esa vivienda por motivos personales es la razón principal de su decisión. Es el caso del 31 % de los consultados, un porcentaje que, sin embargo, retrocede respecto a 2024, cuando era del 34 %.

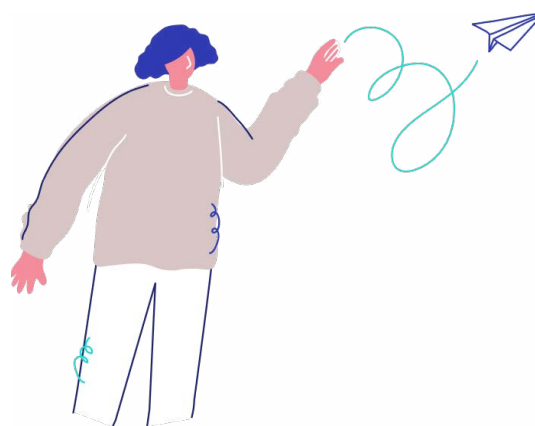
Uno de cada cuatro particulares que han vendido o intentado vender una vivienda en los últimos 12 meses lo ha hecho porque quiere comprarse otra

A continuación, se sitúan quienes han vendido o intentado vender una vivienda durante el último año porque querían comprarse otra casa, que son el 25%, el mismo porcentaje que en 2024. Cabe recordar, en este sentido, que la cifra era el 29 % en 2023, y el 31 % en 2022. Mucho más lejos queda el 35 % de 2021.

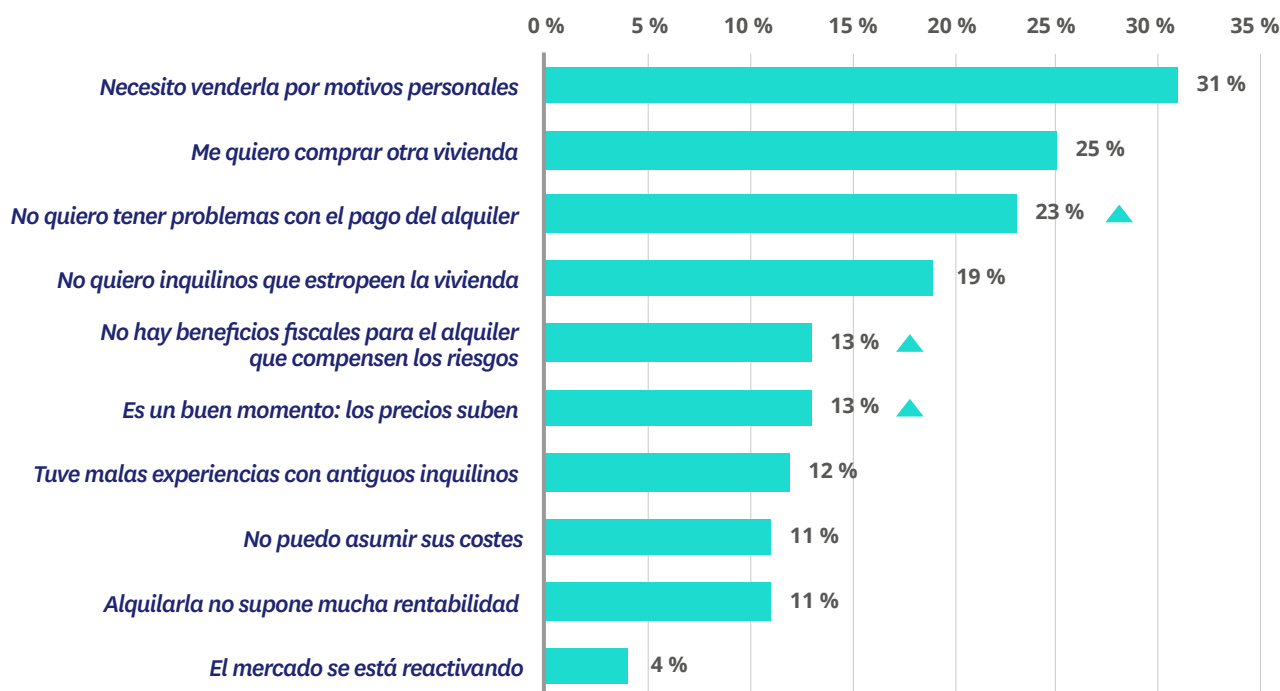
El tercer motivo planteado es evitar tener problemas con el pago del alquiler, una razón que sostienen en 2025 el 23 % de los consultados, porcentaje que se impulsa en gran medida respecto al 15 % del estudio anterior.

También crece en buena medida el argumento de que no se desea tener inquilinos que estropeen la vivienda, un motivo que pasa del 16 % al 19 %.

Otra motivación que experimenta una fuerte subida es la de quienes aprecian que es un buen momento para vender, porque los precios suben. En este caso, hablamos de un porcentaje que salta desde el 6 % de doce meses antes hasta el 13 %.



G22. Motivos para vender en lugar de alquilar (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



Si ponemos otra vez el foco en la edad de los vendedores veremos así mismo reveladoras variaciones. Por ejemplo, se aprecia que es en el arco situado entre los 25 y los 34 años donde existe un mayor porcentaje de quienes buscan desprenderse de su vivienda para poder acceder a otro inmueble (*33 % frente al 25 % de la media general*).

Es una cifra, además, seis puntos porcentuales superior al 27 % registrado el año anterior, con lo cual este segmento de edad recupera el liderazgo que había perdido en el informe precedente en favor del grupo de 35 a 44 años, que en este caso retrocede del 31 % de febrero de 2024 al 23 % en doce meses.

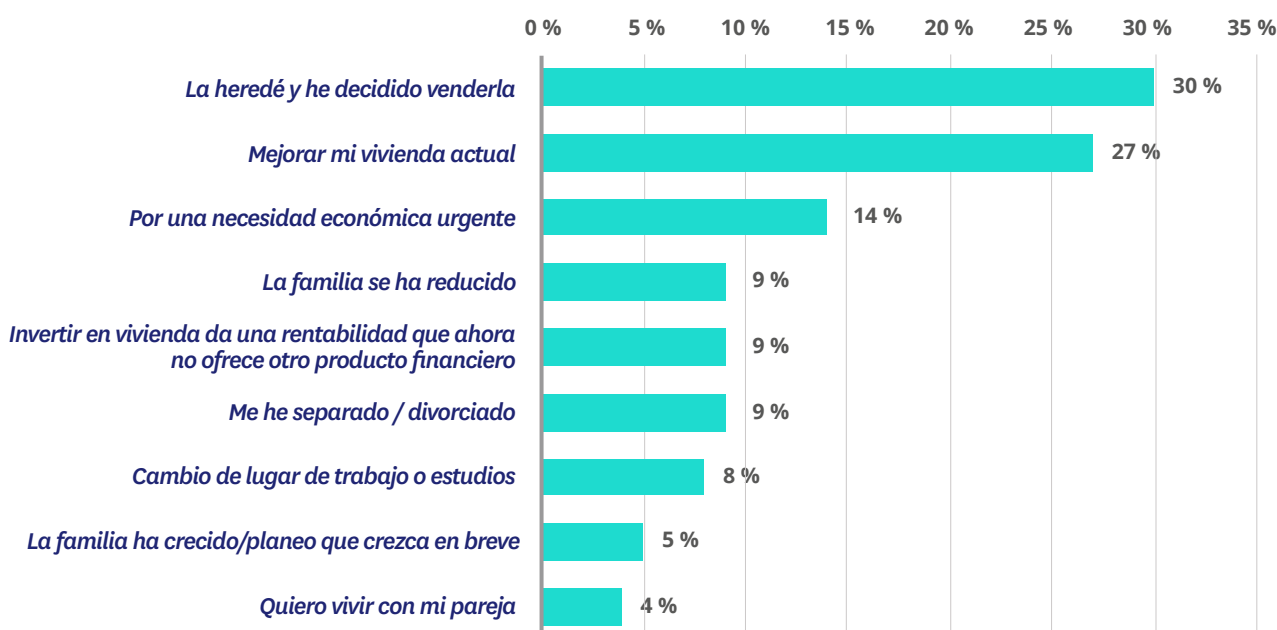


Por su parte, se mantiene estable este factor en el grupo más veterano, el de los mayores de 55 años, al fijar el porcentaje en el que la venta constituye una palanca hacia otra compra en el mismo 20 % de 2024, muy lejos del 30 % de 2023.

Otra cuestión llamativa es que el argumento de no querer alquilar por temor a tener problemas con el pago del alquiler ascienda en el grupo situado entre los 45 y 54 años desde el 13 % en 2024 al 24 % de 2025. Un incremento similar al que muestra el motivo de vender para eludir inquilinos que estropeen la vivienda, que pasa del 11 % al 23 %.

Encontramos, nuevamente, otras cuestiones de naturaleza personal que mueven a los particulares propietarios a poner una vivienda a la venta. En este sentido, hay un 30 % que la recibió en herencia y ha decidido venderla (*este porcentaje sube tres puntos desde 2024*); otro 27 % que pretende mejorar su vivienda actual (*en 2024 era un 25 %*) y un 14 % que tenía una necesidad económica urgente, el mismo porcentaje de 2024.

G23. Motivos personales para vender o intentar vender una vivienda (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



5. El proceso de compraventa



5.1 Sigue retrocediendo la negociación de precios

Las acciones de compraventa de vivienda comportan habitualmente un proceso de negociación. Un escenario que han conocido el 52 % de los compradores que efectivamente han adquirido una vivienda en los últimos doce meses. Es un porcentaje muy similar al de 2024, cuando fue del 53 %, pero ya bastante inferior al 57 % de 2022, lo que revela un paulatino descenso de esta práctica en los últimos años.

Continúa bajando la cifra de negociadores tanto entre compradores (52 %) como entre vendedores (57 %)

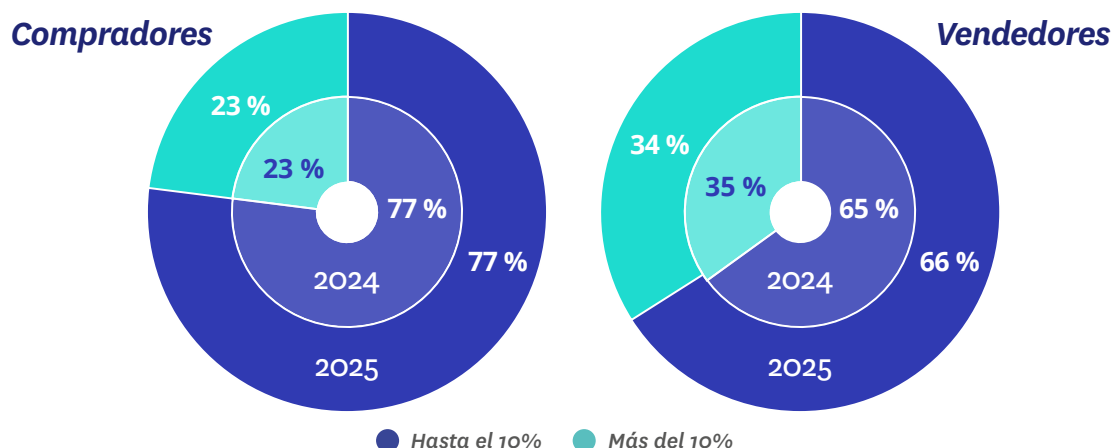
En la orilla de los vendedores, la cifra de los que negocian durante el proceso también retrocede, de forma tenue pero constante. Porque se contrae sólo en un punto porcentual desde 2024, pasando del 58 % al 57 %, pero es una pérdida que se añade a los otros dos puntos que ya se habían esfumado durante el ejercicio anterior, cuando el dígito alcanzaba el umbral del 60 %.

Esta regresión en ambos colectivos confirma que en nuestro país existe una tendencia descendente en el proceso de negociación para la compraventa de una vivienda.

No obstante, y a pesar de la citada regresión, el fruto de los tira y afloja en la compraventa entre las dos partes implicadas en el proceso resulta positivo, dado que el 83 % de los compradores que negociaron (*tres puntos porcentuales más que en 2024*) lograron un descuento en el precio inicial. Del lado de los vendedores, el porcentaje de los que negociaron que admiten que la operación se cerró por un precio menor se sitúa incluso a un nivel más alto: el 90 %, un punto porcentual menos que en el informe precedente. Por su parte, los vendedores que consiguieron que el precio subiera bajaron del 9 % de 2024 al 5 % de doce meses más tarde.

En cuanto al volumen de la rebaja obtenida tras la negociación, el 77 % de los compradores la sitúa por debajo del 10 %, mientras que desde el lado de los vendedores este porcentaje lo establecen el 66 % de ellos. Son porcentajes iguales (*en el primer caso*) o muy cercanos a los de 2024.

G24. Variación del precio final respecto del inicial (% sobre compradores y vendedores que han negociado)



Si enfocamos el análisis hacia la duración de las negociaciones vemos que existe una distancia considerable entre compradores y vendedores. Así, más de la mitad (*un 55 %, el mismo porcentaje que el año anterior*) de los compradores que ha negociado tardó menos de un mes en conseguir el cambio de precio. Los ofertantes, en cambio, debieron ser más pacientes, dado que únicamente el 35 % tardó menos de un mes en modificar las condiciones. Este último porcentaje es, sin embargo, tres puntos porcentuales mayor que el anotado en la anterior encuesta.

Al profundizar en las razones por las que se movió el precio de partida destaca el hecho de que era la única forma de llegar a un acuerdo. No obstante, en este punto se aprecia que las cifras entre compradores y vendedores han emprendido caminos opuestos, después de que en 2024 se alcanzara desde ambas orillas un coincidente 43 %.

Un año después, los compradores que expresan este escenario bajan al 41 %, mientras que los vendedores que defienden este argumento ascienden hasta el

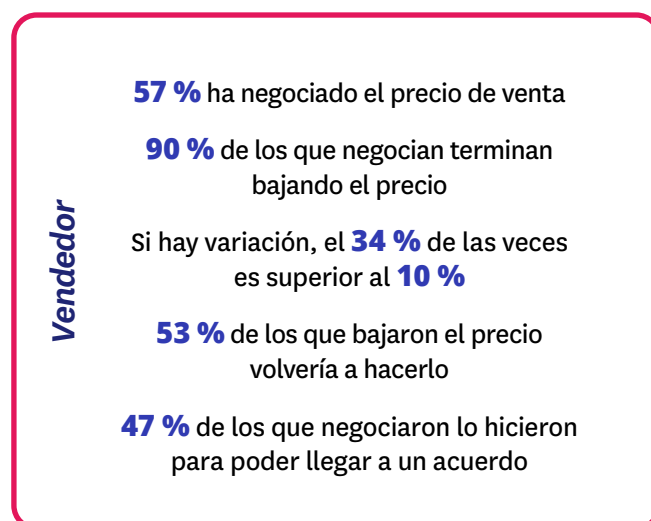
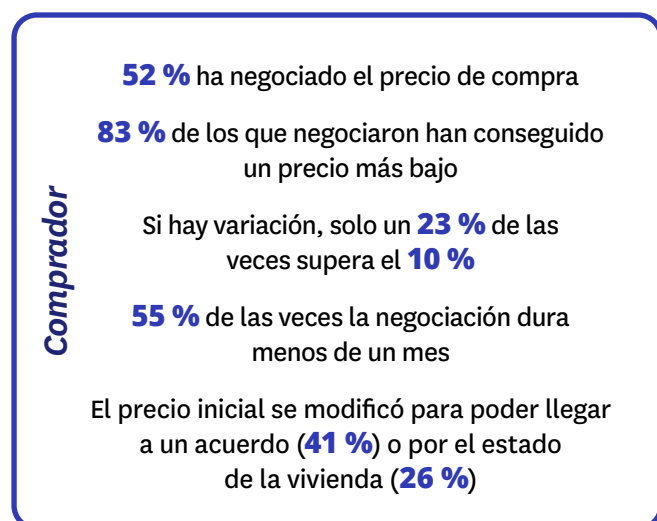
47 %. Como resultado de estos caminos divergentes, lo que doce meses antes era una situación de igualdad se traduce hoy en una distancia de seis puntos porcentuales.

Del lado de los compradores, otras causas para la variación del precio fijado inicialmente fue el estado de la vivienda (26 %, *frente al 27 % de 2024*); la urgencia de alguna de las partes implicadas en el proceso (23 %, *frente al 22 % de doce meses antes*); o que el precio no correspondiese con la realidad del mercado (19 %, *lo que significa dos puntos porcentuales menos que en 2024*).

Entre los vendedores, aparte de que la modificación del precio fuese la única forma de llegar a un acuerdo, otras cuestiones relevantes fueron la urgencia de una de las partes (17 %); o la escasez de interesados en el inmueble (16 %).

En cualquier caso, hablamos de motivos y porcentajes que, con ligeras variaciones, reproducen los de las encuestas efectuadas los años anteriores.

G25. El proceso de negociación en la compraventa de la vivienda



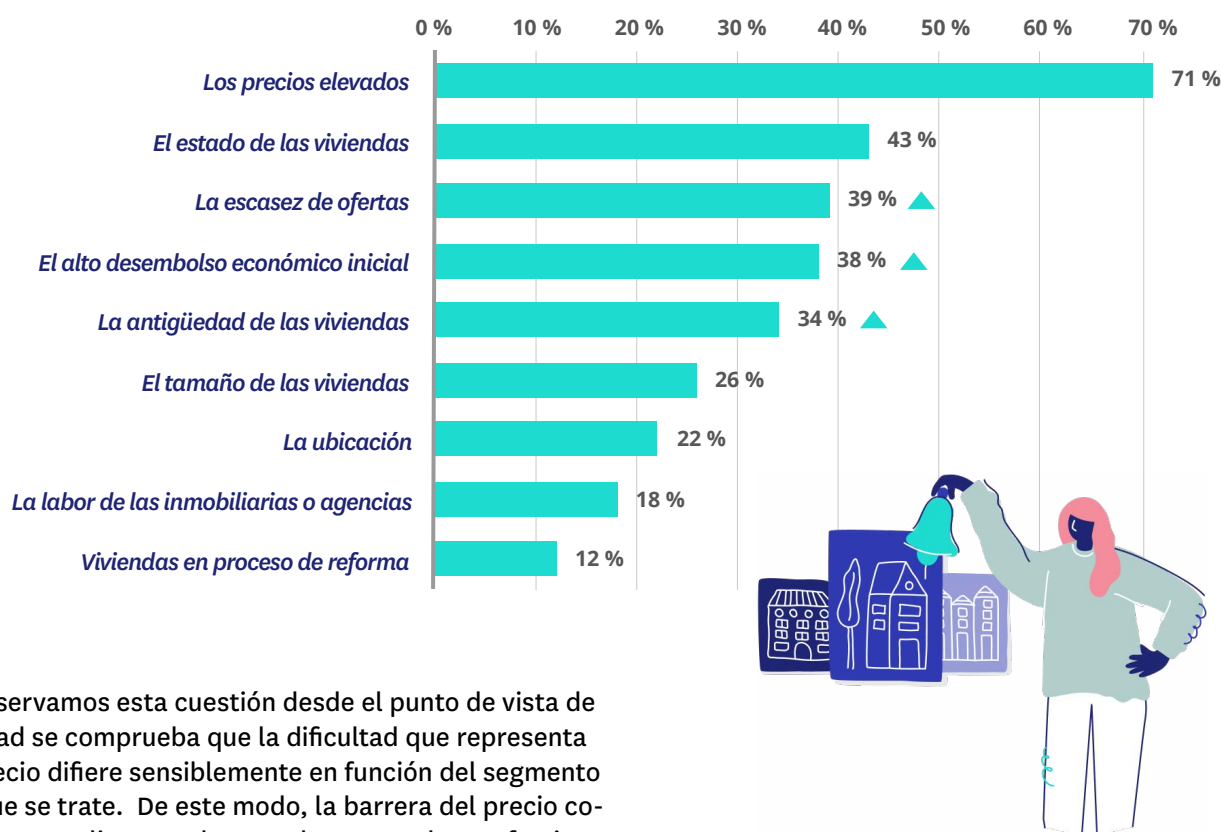
5.2 Sigue creciendo el precio como obstáculo

El precio no solo continúa siendo la gran dificultad a la que se enfrentan los compradores de vivienda, sino que esta barrera crece año tras año. De esta manera, en 2025 constituyó un quebradero de cabeza para el 71 % de quienes adquirieron una vivienda en el último año. Se trata de un porcentaje dos puntos mayor que el de 2024, y cinco que el de 2023.

La gran barrera que deben superar los compradores de vivienda sigue siendo el precio: para el 71 % ha sido una dificultad, una cifra que es dos puntos porcentuales mayor que la de 2024

Además del precio, otros obstáculos indicados por los compradores son el estado de las viviendas (43 %), la escasez de ofertas (39 %, frente al 32 % de 2024); el alto desembolso inicial que requería (38 %, siete puntos más que el 31 % de doce meses antes); su antigüedad (34 %, frente al 29 % del año anterior); o el tamaño de los inmuebles (26 %, en 2024 el 24 %). Como puede apreciarse, todas estas cuestiones experimentan un fuerte incremento en comparación con el estudio precedente.

G26. Dificultades más citadas por los compradores de vivienda (% de compradores efectivos)



Si observamos esta cuestión desde el punto de vista de la edad se comprueba que la dificultad que representa el precio difiere sensiblemente en función del segmento de que se trate. De este modo, la barrera del precio cobra mayor relieve en el grupo de compradores efectivos entre los 25 y los 34 años, que así lo señalan en un porcentaje del 76 %, una cifra que es, además, cuatro puntos porcentuales superior a la del año anterior, y diez respecto a la de 2023.

Los compradores entre los 25 y los 34 años señalan la dificultad de los precios elevados en un 76 % de los casos. Es una cifra cuatro puntos porcentuales por encima de la de 2024 y diez respecto a la de 2023

Tras este segmento encontramos en este terreno a los particulares de edades comprendidas entre los 45 y los 54 años, que alcanzan el 72 %, frente al 67 % de doce meses antes.

Por el contrario, los que cuentan entre los 35 y 44 años, que en 2024 ocupaban el segundo lugar de esta clasificación con el 71 %, descienden levemente en su percepción del precio como dificultad, ya que son en 2025 el 70 %.

Por su parte, el colectivo que agrupa a los veteranos mayores de 55 se mantiene estable respecto a esta preocupación en un porcentaje del 65 %.

En cuanto a la siguiente dificultad de los compradores, el estado de las viviendas, se comprueba una cierta estabilidad en los grupos de edad respecto al año anterior. Si acaso, llama la atención la subida que se aprecia entre los particulares de edades comprendidas entre los 45 y los 54 años, entre los que pasa del 35 % al 43 %.

5.3 Reina la calma entre los vendedores

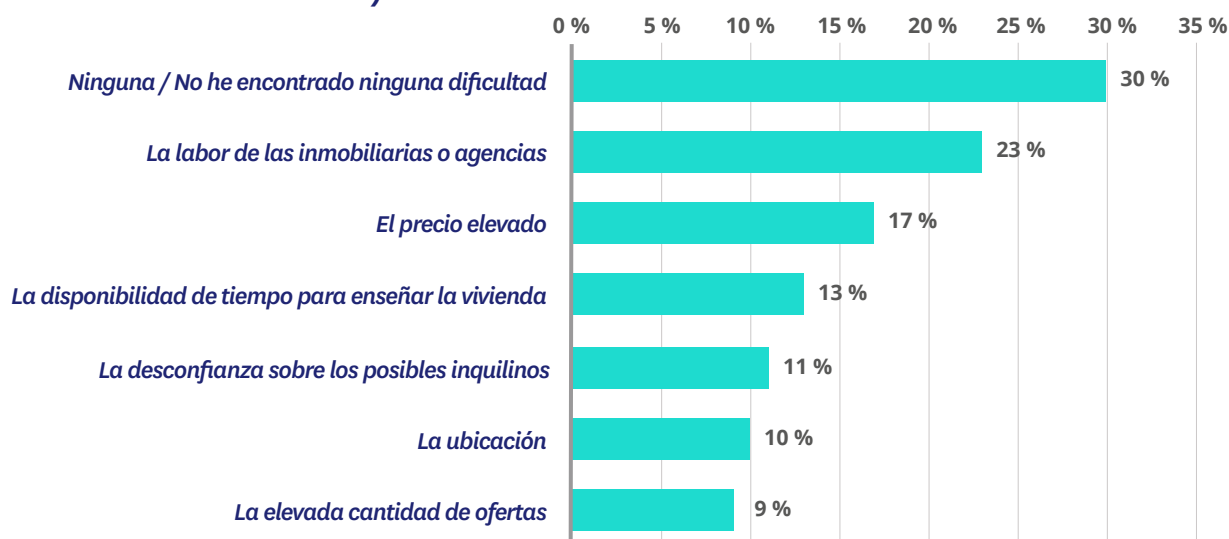
Naturalmente, la manera en que se sienten los obstáculos en la compraventa es muy diferente dependiendo del cristal a través del que se mira. Por eso, desde el punto de vista de los vendedores de vivienda nos encontramos con porcentajes mucho menores en las dificultades señaladas, que además son, lógicamente, distintas a las que padecen los compradores.

En este sentido resulta muy revelador el hecho de que un 30 % de ellos reconoce no haber tenido ninguna dificultad en el proceso de venta, una cifra que es, ade-

más, apreciablemente más baja que la de 2024, cuando alcanzaba el 33 %.

Para los que reconocen haberse enfrentado con dificultades, la más destacada es la labor de las inmobiliarias o agencias, que es un problema para el 23 % de los consultados, un punto porcentual más que en 2024. Le siguen el precio elevado (17 %) y la disponibilidad de tiempo para enseñar la vivienda, señalada por el 13 % de los vendedores (*frente al 14% de 2024*).

G27. Dificultades más citadas por los vendedores de vivienda (% de vendedores efectivos)



5.4 Un 22 % de los compradores tarda más de un año

El periodo en el que se desarrolla la aventura de adquirir una vivienda puede dilatarse durante meses, e incluso años, hasta tal punto que solo 20 % de los compradores de vivienda logran culminar la adquisición en menos de dos meses. Es el mismo porcentaje que el anotado en el informe del año precedente.

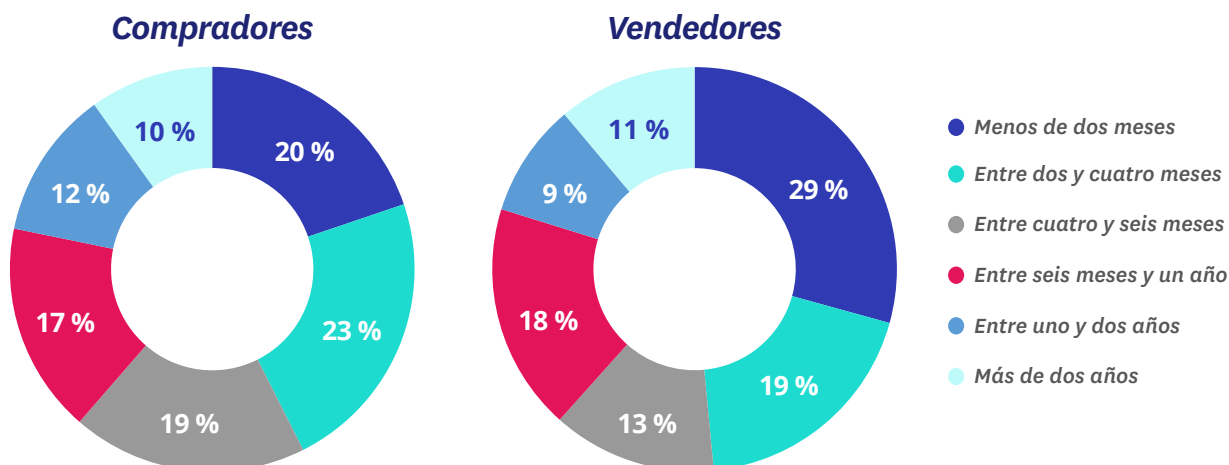
Algo mayor es la cifra de quienes tardaron entre dos y cuatro meses para comprar el inmueble, que fueron el 23 %, frente al 21 % de doce meses antes.

Por su parte, los que necesitaron entre cuatro y seis meses son el 19 % (en 2024 fueron el 17 %). Más pa-

ciencia debieron tener el 17 % de compradores que debieron aguardar entre seis meses y un año, lo que representa un punto porcentual menos que el año anterior.

Por su parte, aunque con bajadas, se mantienen cercanos los porcentajes con respecto al año anterior en las esperas más prolongadas. De este modo, los que emplearon entre uno y dos años para comprar la vivienda pasaron del 13 % al 12 %, mientras que aquellos que tardaron más de dos años pasaron del 11 % al 10 %.

G28. ¿Cuánto han tardado en comprar o vender la vivienda? (% de compradores y vendedores efectivos)



Los jóvenes de entre 25 y 34 años que deben esperar entre seis meses y un año para comprar son muchos menos que el año anterior, ya que su porcentaje desciende del 20 % al 14 %

Por grupos de edad, sigue despuntando la celeridad con la que los mayores de 55 años cierran la operación, que en un 25 % de los casos ejecutan en menos de dos meses, si bien la cifra decrece respecto a 2023 y 2024, cuando eran el 32 % y el 29 %, respectivamente. Este retroceso traslada sus consecuencias a los pertenecientes a este colectivo de edad que tardaron entre dos y cuatro meses en culminar sus intenciones, que en este caso pasan del 23 % al 25 %. Mayor aún es en este grupo de los más veteranos el incremento de los que tuvieron que aguardar entre seis meses y un año para comprar, ya que se impulsaron desde el 12 % al 20 %.

Por el contrario, los jóvenes de entre 25 y 34 años que debieron esperar entre seis meses y un año retroceden desde el 20 % al 14 %. En cambio, las personas de este colectivo de edad que lograron comprar en menos de dos meses pasan del 20 % al 22 %.

Por otra parte, a poner el foco en los datos desde el punto de vista territorial también encontramos diferencias relevantes, de manera que el tiempo que se tarda en comprar una vivienda se contrae o se extiende en función de la comunidad autónoma de que se trate.

Por ejemplo, Cataluña repite como la zona en la que menos compradores culminan el proceso en menos de dos meses (el 13 %, cinco puntos por debajo del año anterior). En el otro extremo, la Comunidad Valenciana registra el porcentaje de los que lograron su adquisición en menos de esos dos meses: un 27 %, muy por en-

cima del 22 % del año anterior. Madrid, por su parte, se retiene en el 20 %, pese a perder un punto porcentual respecto a 2024. También retrocede, y en mayor medida, Andalucía, que pasa del 22 % al 18 %.

Otro elemento de estudio en el presente informe es la percepción de los compradores respecto al cumplimiento de las expectativas que tenían antes de comenzar el camino. Así, el 67 % afirman que el tiempo que necesitó fue igual o inferior al esperado (en 2024 fueron el 72 %). De manera desglosada, el 36 % admite que el tiempo invertido fue el esperado; el 16 % cree que fue algo menos; y otro 16 % que mucho menos.

Al virar nuestra mirada hacia el tiempo que tardaron los vendedores en llevar a cabo la operación, vemos que el 29 % concluyó en menos de dos meses. Es un porcentaje tres puntos mayor que el 26 % de 2024.

Por encima de ese breve plazo hay un 19 % de los oferentes (16 % el año anterior) que tuvo que esperar entre dos y cuatro meses para ver culminado su propósito; un 13 % necesitó de cuatro a seis meses; y un 18 % requirió entre seis meses y un año.

Otro ángulo interesante para el análisis es el que tiene que ver con la percepción de los vendedores sobre el tiempo transcurrido hasta ver cumplidos sus objetivos. Desde esta perspectiva vemos que existe estabilidad. Así, encontramos un 26 % —frente al 25 % de 2024— que considera que ha invertido mucho menos tiempo del esperado. También hay un 16 % que opina que ha tardado algo menos tiempo del esperado, y un 33 % que considera que ha tardado más o menos el tiempo que calculaba en conseguir vender la vivienda. Esta última cifra si presenta una sensible diferencia respecto a 2024, cuando eran el 28 %.

G29. Percepción del tiempo invertido en el proceso
(% de compradores y vendedores efectivos)

	Compradores	Vendedores
Mucho menos de lo esperado	16 %	26 %
Algo menos de lo esperado	16 %	16 %
Más o menos lo esperado	36 %	33 %
Algo más de lo esperado	22 %	16 %
Mucho más de lo esperado	11 %	9 %

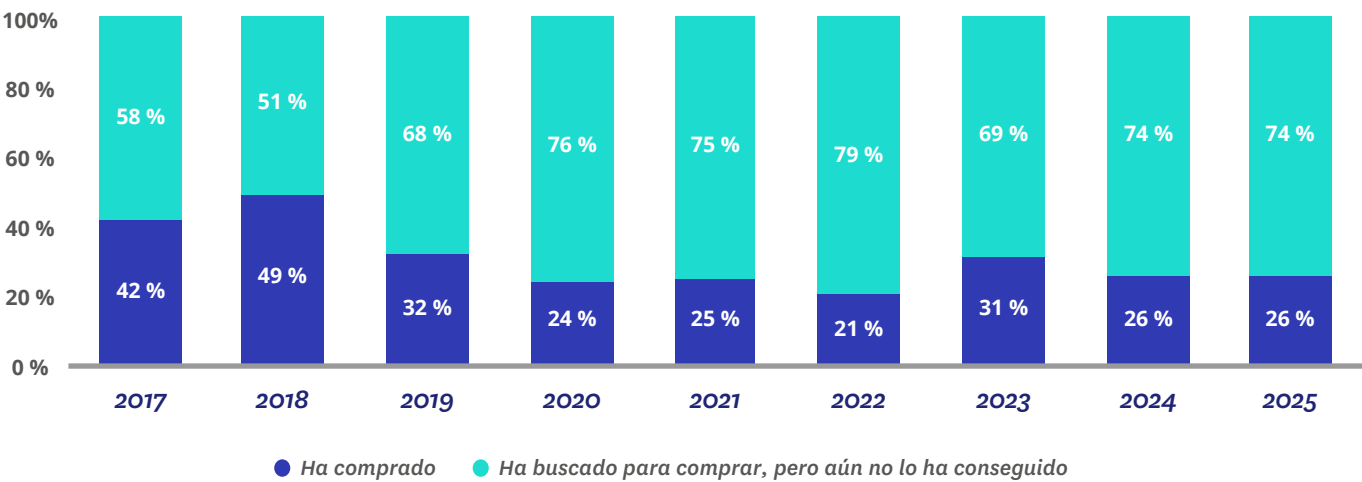
5.5 Tres de cada cuatro
demandantes son
compradores inefectivos

Los procesos de compra de una vivienda no siempre terminan con el objetivo cumplido, con lo que a la hora de radiografiar el mercado inmobiliario han de tenerse siempre en cuenta las proporciones de compradores efectivos e inefectivos.

En 2025 el porcentaje de los particulares que han llevado a cabo alguna acción de demanda de vivien-

da en propiedad en el último año y han logrado su objetivo, esto es, los compradores efectivos, se mantiene en las mismas cifras del año anterior: el 26 %. Cabe recordar, no obstante, que el año anterior se había sufrido un retroceso importante, partiendo del 31 % de 2023. Por el contrario, tampoco conviene olvidar que veníamos de un fuerte impulso entre 2022 y 2023, cuando se pasó del 21 % al 31 %, un salto de diez puntos porcentuales.

G30. Compradores efectivos e inefectivos
(% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



Las cifras se traducen en que en 2025 hay un 74 % de demandantes que no logra completar el proceso. La gran barrera para estos demandantes inefectivos es, un año más, el precio de los inmuebles. Un obstáculo que adquiere, además, proporciones cada vez más colosales, de manera que este año son el 67 % los demandantes que achacan su fracaso en el intento de compra a que los precios, que no encajan con su presupuesto (*un aumento de ocho puntos sobre 2024, cuando fue del 59 %*).

El 67 % de los demandantes que todavía no han logrado cerrar la compra de vivienda lo atribuye a que los precios no encajan con su presupuesto

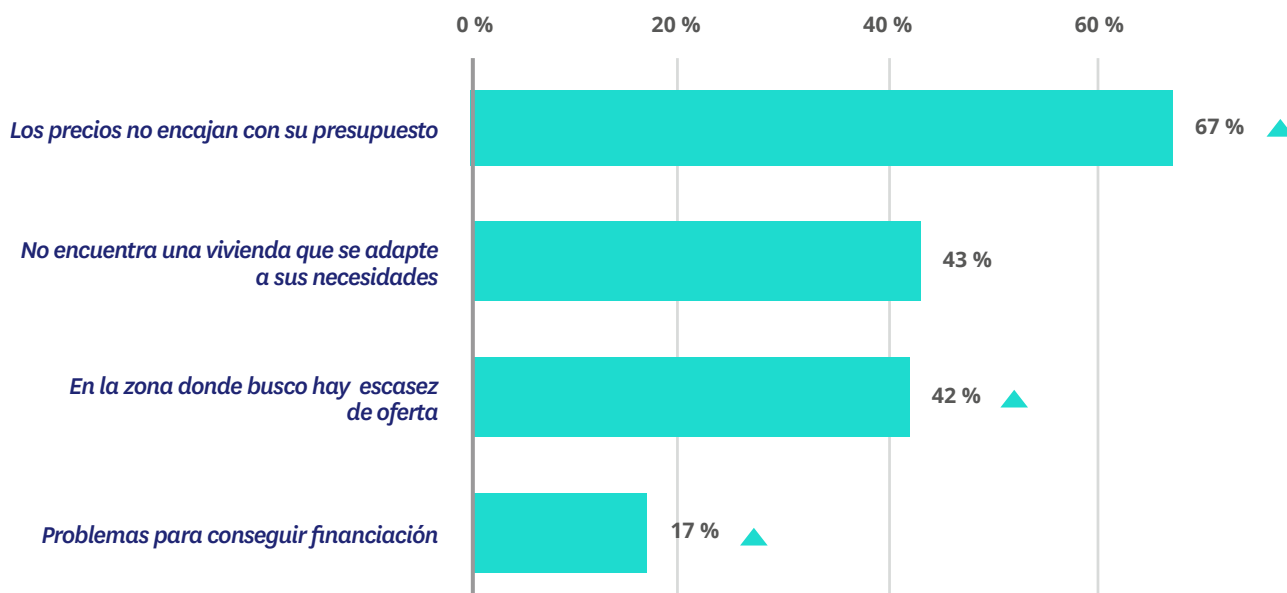
La segunda razón a la que los demandantes achacan no haber logrado su objetivo es la de no encontrar una vivienda que se adapte a sus necesidades. Un motivo al que se acoge el 43 % de los encuestados, un porcentaje cuatro puntos mayor que el 39 % de 2024.

La tercera causa en esta lista es la de la escasez de oferta en la zona donde buscan vivienda, un freno que también crece significativamente respecto al año anterior, cuando la compartían únicamente el 34 % de los consultados, mientras que ahora alcanza ya el 42 %.

Tras este podio de dificultades encontramos, como siguiente obstáculo, aunque ya a una respetable distancia, la tarea de conseguir financiación, a la que se enfrentan de manera ardua el 17 % de ellos. Una cifra también mayor que la del anterior ejercicio, cuando fueron el 14 %.

En lo que se refiere a esta cuestión contemplada por segmentos de edad, vemos que la dificultad de encontrar una vivienda que se ajuste a los requerimientos del comprador (*como ya se ha mencionado, segunda razón expuesta, con un 43 %*) alcanza su cumbre cuando enfocamos el colectivo de entre los 25 y los 34 años, con un 45 %, muy por encima del 36 % del año anterior. Por su parte, en el grupo de los 45 a los 54 destaca el elevado porcentaje de los que encuentran dificultades en la escasez de oferta, con un 46 %, frente al 34 % del informe precedente.

G31. ¿Por qué no han conseguido comprar? (% sobre el total de demandantes inefectivos)



6. Percepción del precio



6.1 Más de ocho de cada diez demandantes creen que las viviendas son muy caras

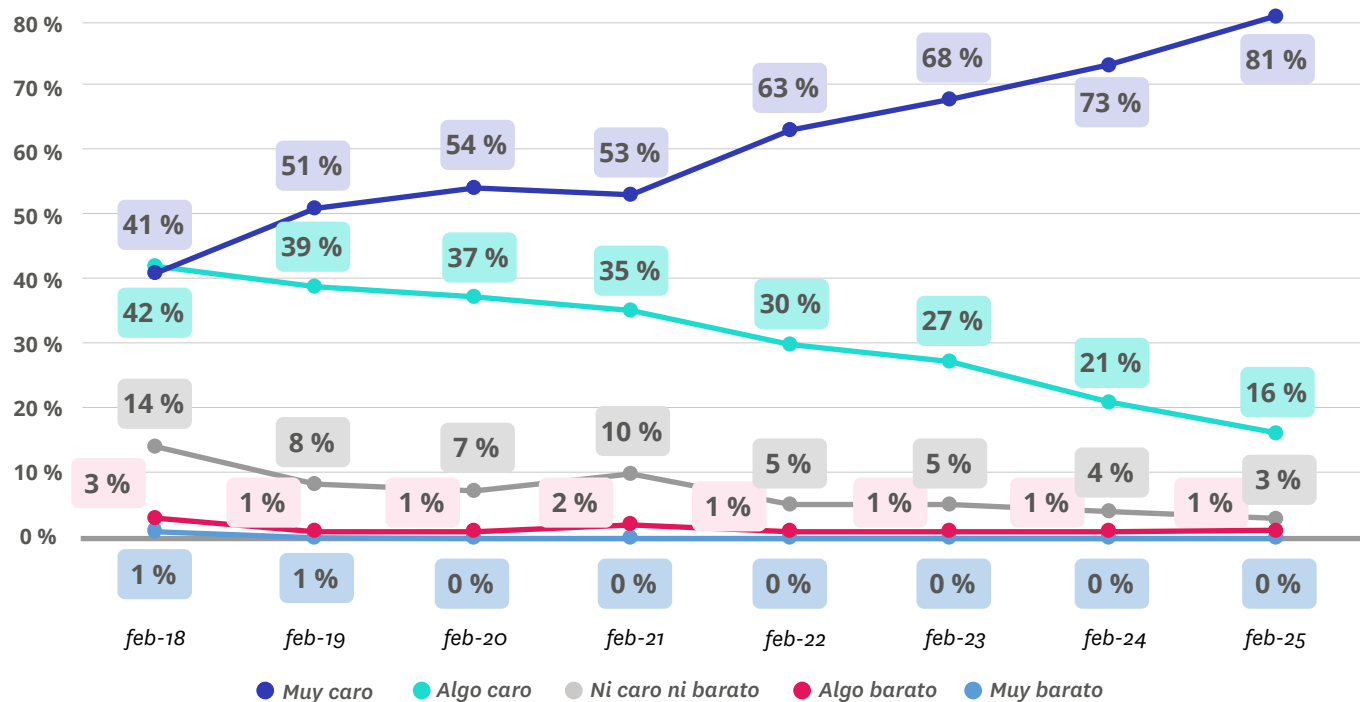
Cada vez son más los demandantes de vivienda que consideran que los precios son muy caros. De hecho, en 2025 se ha superado ya la barrera del ochenta por ciento (*concretamente, un 81 %*) por parte de quienes comparten esta impresión. Esta cifra es notablemente superior a la registrada en 2024, cuando la cifra se frenó en el 73 %.

De hecho, la tendencia en el último lustro es irrefrenable: en 2021 este concepto era compartido únicamente por el 53 % de los consultados. Es decir, un salto descomunal de veintiocho puntos porcentuales producido en tan solo cuatro años.

El 81 % de los demandantes de vivienda en propiedad creen que el precio actual de los inmuebles es muy caro

Además, si a este 81 % se le añaden los que consideran el precio de la vivienda simplemente como algo caro, que constituyen el 16 %, la suma arroja un porcentaje del 97 % de los demandantes de vivienda en propiedad en España que perciben como caro el precio de adquirir una casa. Es decir, casi la totalidad de quienes componen este grupo (*en 2024 el porcentaje era del 94 %*).

G32. Percepción de los demandantes sobre el precio de la vivienda en propiedad (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



Los datos, por lo tanto, merecen una interpretación inequívoca: la impresión de que los precios se han disparado es unánime entre los compradores. No en vano, las opiniones neutras (*ni caro ni barato*), que constituían un 14 % en 2018, apenas reúnen hoy el 3 % de los encuestados para la elaboración de este informe.

6.2 Expectativas de más subidas

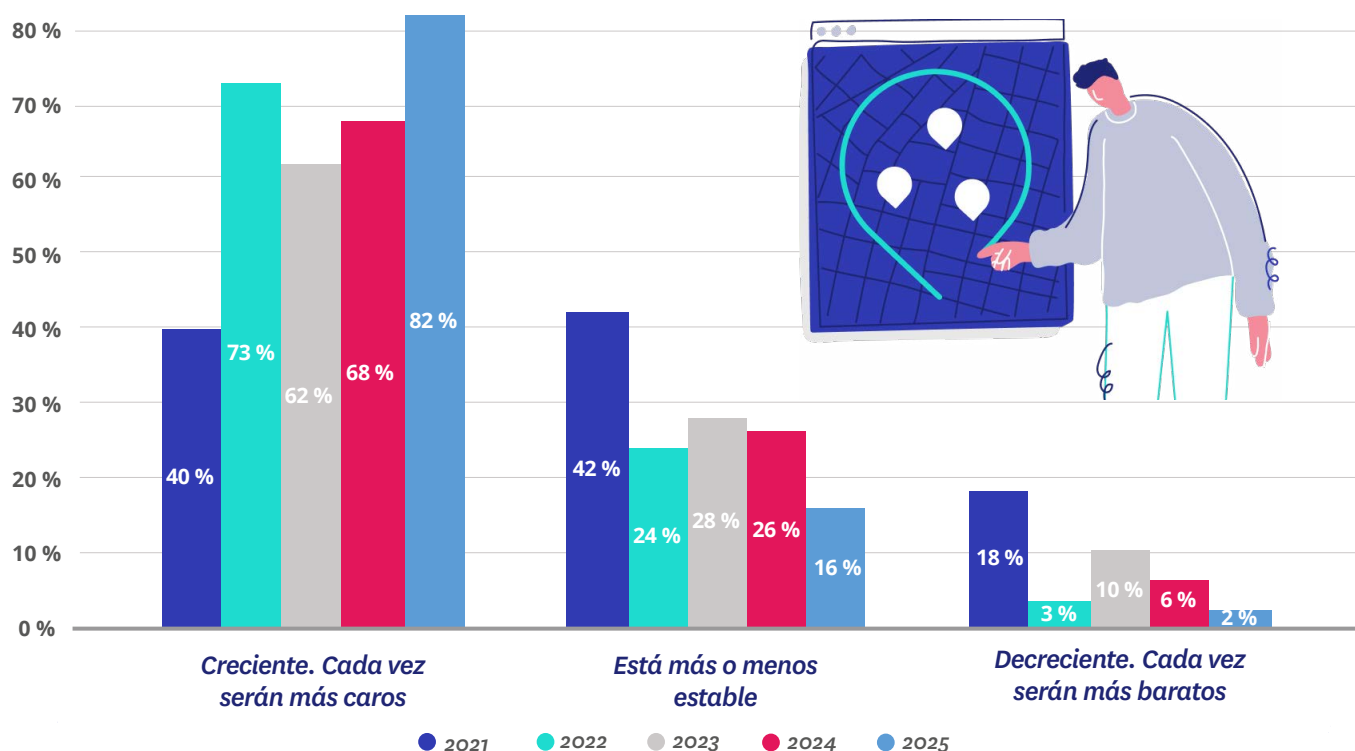
En línea con la percepción recién apuntada, los demandantes de vivienda también apuestan por que los precios seguirán subiendo. Así lo creen ya el 82 %, una cifra muy alejada del 68 % del año anterior, y aún más del 62 % correspondiente a 2023.



Subidón de los que prevén que el precio de la vivienda seguirá aumentando: pasan en un solo año del 68 % al 82 %

Esta perspectiva también repercute en el porcentaje de los compradores (*o aspirantes a serlo*) que auguran estabilidad en el mercado, los cuales pasan del 26 % en 2024 al 16 % doce meses después. Hablamos de un retroceso de diez puntos porcentuales que revela cómo crece la preocupación de los demandantes ante la evolución del coste de la vivienda en propiedad.

G33. Tendencia de los precios de la vivienda en propiedad (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



6.3 Los vendedores también admiten que los precios están muy altos... pero menos que los que compran

Desde la parte ofertante existe también la percepción de que la vivienda en propiedad es cara, si bien esta impresión alcanza una estimación más modesta respecto a la de los compradores. Así, los que creen que los precios son muy caros son en este caso un 63 %, solo tres puntos porcentuales más que el año anterior. Por su parte, los que consideran que las cifras son algo caras ascienden al 27 % (el ejercicio precedente la cifra era del 29 %).

De este modo, el conjunto de vendedores que reconocen que el coste de adquirir un inmueble en España es algo caro o muy caro ascienden al 90 %, el mismo valor de 2024.

El 63 % de los vendedores de vivienda consideran que comprar en 2025 un inmueble en nuestro país resulta muy caro

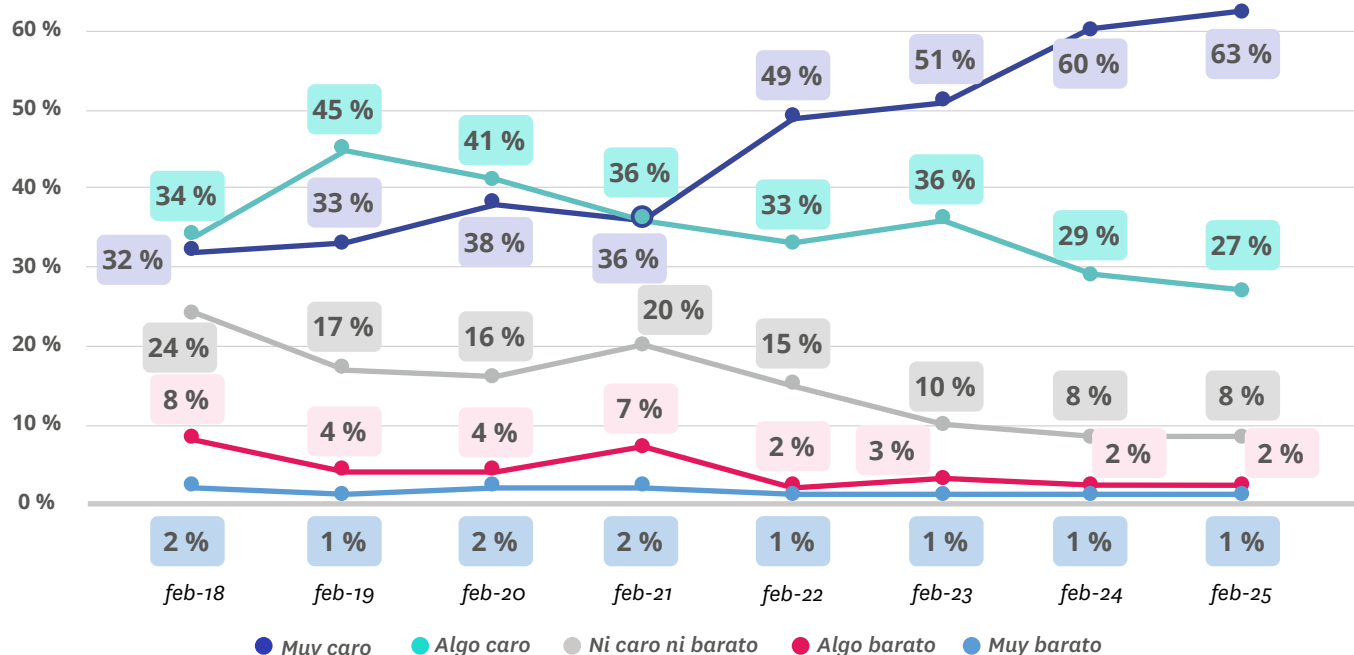
Por otro lado, si observamos estos porcentajes con más detalle vemos que hasta 2021 había más ofertantes de vivienda en propiedad que pensaban que la vivienda



era algo cara que los que creían que era muy cara. Pero en 2021 esos porcentajes se igualaron y a partir de 2022 se invirtieron hasta llegar a la situación actual, con un 63 % de ofertantes que creen que comprar vivienda es muy caro y un 27 % que opinan que es algo caro.

Ante este panorama, la cifra de los ofertantes que sitúan los precios en un término medio ("ni caro ni barato") ha descendido en los últimos años en doce puntos porcentuales, del 20 % de 2021 al 8 % de 2024 y 2025.

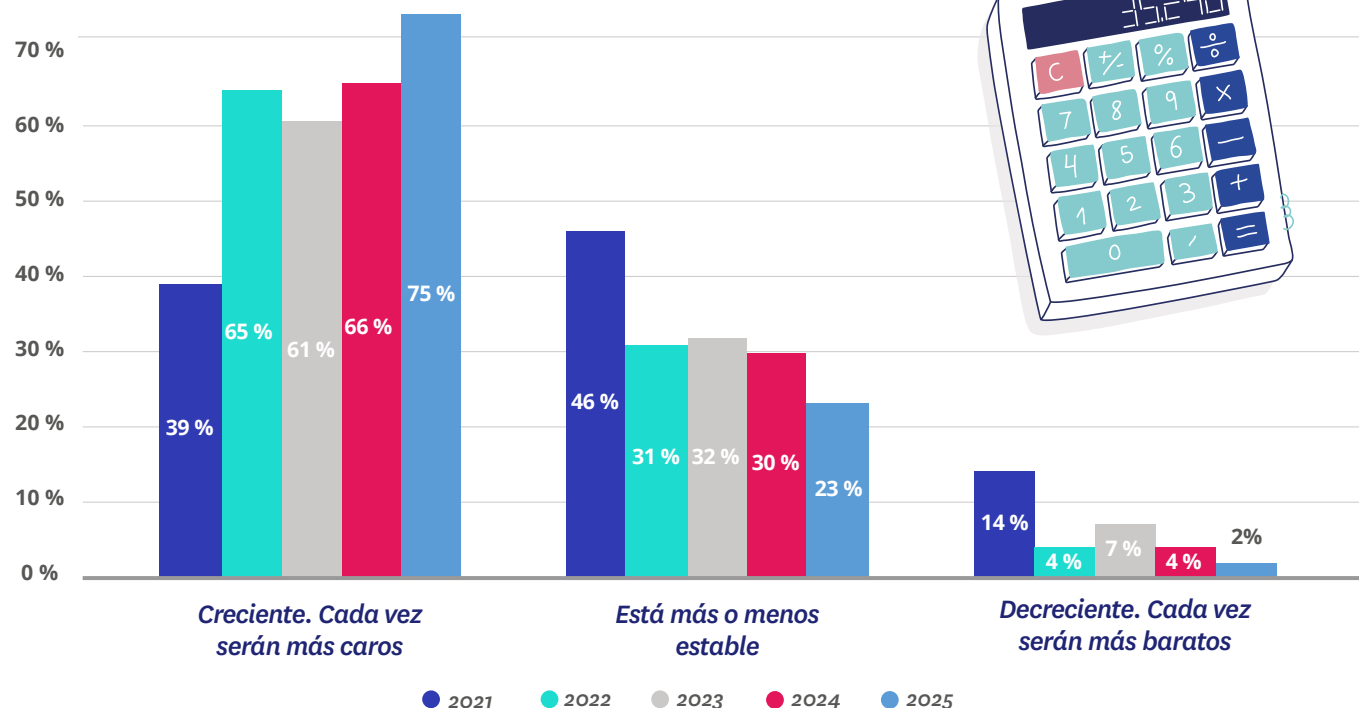
G34. Percepción de los ofertantes sobre el precio de la vivienda en propiedad (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



Respecto a la futura fluctuación de los precios, entre los vendedores se vislumbra, al igual que los compradores, un aumento de los mismos. Así lo vaticinan el 75 % de los consultados, nada menos que nueve puntos porcentuales más que en 2024.

Otro 23 % de ellos (*eran el 30 % el año anterior*) creen que el mercado está más o menos estable. Baja, lógicamente, el porcentaje de vendedores —*del 4 % en 2024 al 2 % doce meses después*— que auguran bajadas de precio en el futuro inmediato.

G35. Tendencia de los precios de la vivienda en propiedad (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



6.4 Compradores y vendedores culpan de los altos precios a la escasez de oferta

En 2025, tanto compradores como vendedores de vivienda apuntan de manera coincidente a la falta de oferta como la principal causa del incremento de los precios. En concreto, la escasez de oferta, en general, es apuntada como razón primaria de este problema por el 80 % de los demandantes y el 74 % de los ofertantes.



Al apunta esta insuficiencia desde el punto de vista concreto de la oferta pública, se percibe que mientras que del lado de los compradores la cifra de quienes atribuyen el origen de la subida de precios a esta cuestión es algo menor (78 %), en el caso de los vendedores el porcentaje asciende levemente, alcanzando el 75 %.

El tercer lugar de esta lista lo ocupa, con los mismos números del año anterior, el incremento de la inflación y los tipos de interés (76 % *entre los compradores* y 73 % *entre los vendedores*). Cabe reseñar que, con estos porcentajes, este factor ocupaba la primera posición de las causas atribuidas al alza de los costes de comprar una vivienda.

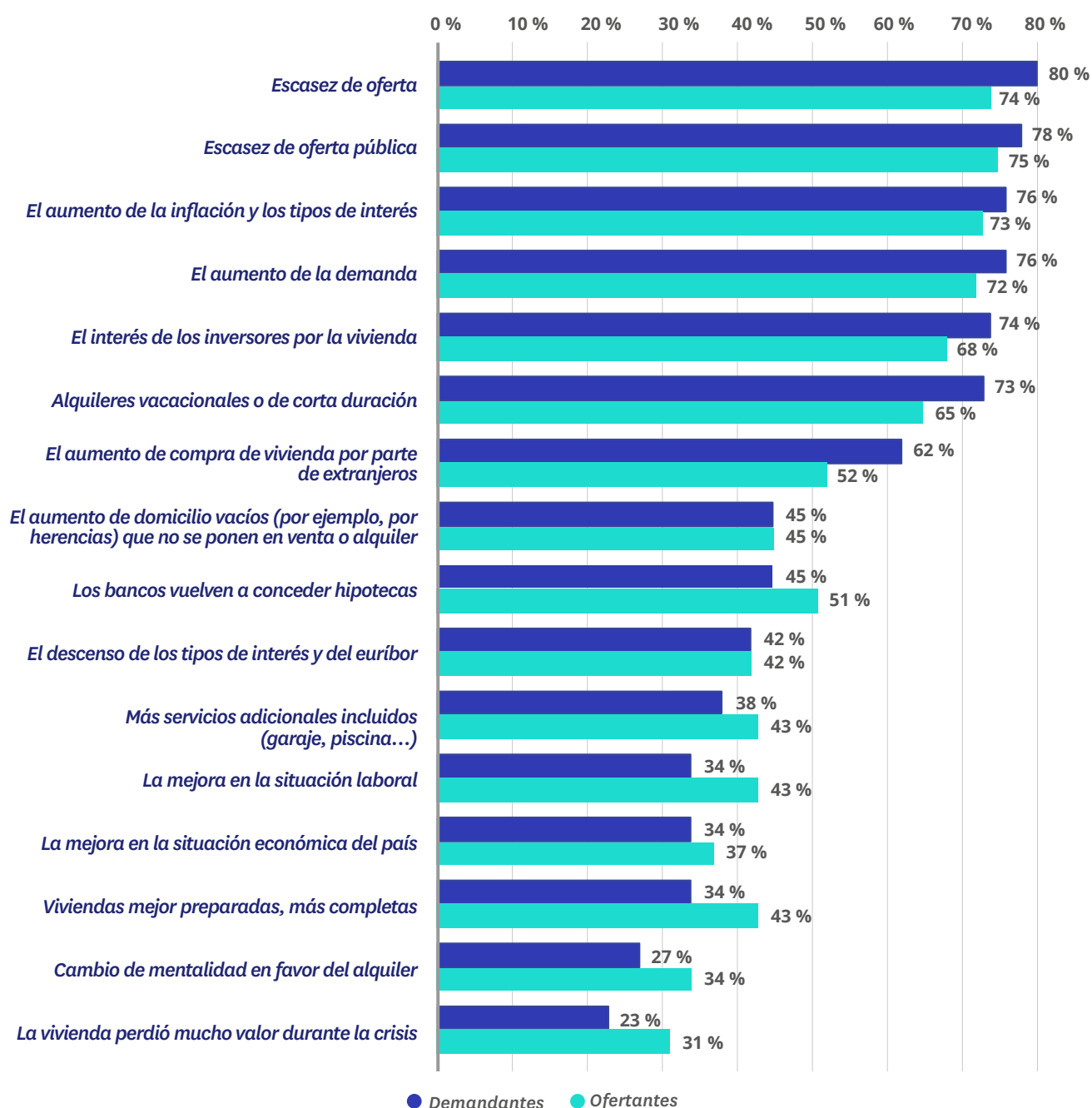
Le siguen el aumento de la demanda, con un 76 % y un 72 %, respectivamente. Destaca, en este punto, la subida del porcentaje de compradores que comparten esta percepción, crece siete puntos desde el 69 % de 2024, mientras que los vendedores se mantienen en el mismo dígito de doce meses antes.

Además de estas causas, los protagonistas del mercado de compraventa también atribuyen las subidas al creciente peso de los alquileres vacacionales o de corta duración, opinión que comparten el 73 % de los

compradores y el 65 % de los vendedores. Este factor experimenta, además, un salto respecto al año anterior, cuando las cifras eran del 66 % y el 63 %, respectivamente, y, sobre todo, en relación con 2023 (55 % y 53 %).

Se dan también diferencias apreciables entre ambos grupos. Las más notorias se registran respecto a que las viviendas están preparadas, más completas (34 % demandantes; 43 % ofertantes) o la mejora en la situación laboral (también un 34 % y un 43 %).

G36. Palancas de las subidas de precio: influye mucho o bastante (% sobre demandantes y ofertantes que creen que hay una tendencia creciente de los precios)



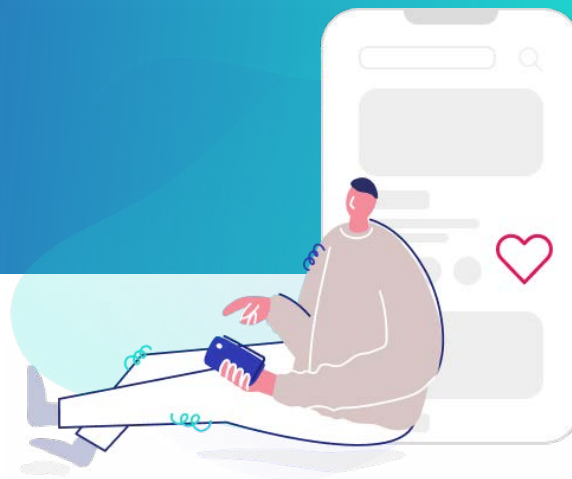
7. Conclusiones

El panorama en el mercado de compraventa en 2025 es complejo. El volumen de particulares participando en la adquisición o en la venta de un inmueble se ha reducido ligeramente respecto a 2024, pero se mantiene al nivel de los años 2019 y 2020, antes del furor pospandémico. Y la demanda sigue mostrando su preferencia por la vivienda en propiedad frente al alquiler.

Así, al medir de manera comparada los mercados de compraventa y alquiler observamos que ambos escenarios retroceden de manera equivalente, lo cual permite hablar de que mantienen una estrecha distancia entre sí, con un ligero predominio de la compraventa. Una situación que se estabiliza después de la excepcionalidad que supuso la pandemia, en el que la compraventa había tenido una ventaja notoria sobre el alquiler.

Desde el punto de vista territorial, los dos grandes motores, Madrid y Cataluña, experimentan notables incrementos en el último periodo analizado. De manera más precisa, el despunte de la Comunidad de Madrid en las cifras relativas a las acciones de compraventa se basa sobre todo en la alta participación en la demanda. Por el contrario, la oferta se mantiene, pero con tendencia a la baja. En Cataluña, mientras que el porcentaje de particulares que han vendido o intentado vender vivienda se mantiene en mínimos, el de ofertantes aumenta ligeramente. En cuanto a la Comunidad Valenciana y Andalucía, ambas mantienen un comportamiento más estable en relación con 2024.

La distribución por edad no registra cambios significativos y responde al propio ciclo vital: son los jóvenes de entre 25 y 34 años quienes destacan en las com-

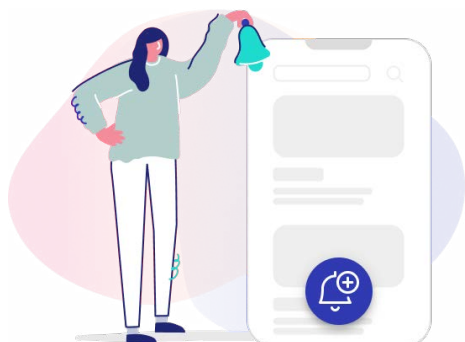


pras —y la participación general—, mientras que los más adultos son los que más venden.

Pero la cuestión central del mercado de compraventa es el precio. Su importancia siempre ha destacado de forma directa cuando se analizaban diferentes cuestiones abordadas en este informe de Experiencia en compraventa: su papel como condicionante presupuestario en relación con las características que se piden al inmueble; como obstáculo para quienes han comprado; como barrera insalvable para quienes no han logrado hacerlo pese a haber buscado. Pero también de forma indirecta: en relación con los usos alternativos al de primera vivienda (*la compra como inversión o de segunda residencia están a la baja*), con el margen de negociación durante el proceso o con los motivos que impulsan la demanda de vivienda de propiedad (*inversión a largo plazo, seguro para el futuro, patrimonio...*).

Todas estas variables reflejan en 2025 los efectos de los altos precios del mercado de vivienda de propiedad: ocho de cada diez demandantes y seis de cada diez ofertantes consideran que está muy cara y una gran mayoría de ellos pronostican que seguirá subiendo. Las posiciones sobre la percepción de los precios se han extremado de forma paulatina durante los últimos años —*hasta el punto de que ya apenas les queda margen para seguir haciéndolo*— a medida que se han ido incrementando los precios.

Tanto demandantes como ofertantes apuntan a seis cuestiones claves que han llevado a esta situación: la escasez de oferta, la falta de vivienda pública, el aumento de la inflación y los tipos de interés, el aumento de la demanda, el interés de los inversores y los alquileres vacacionales o de corta duración. Dejando de lado el aumento de la demanda, que no parece que vaya a corregirse a la vista de los datos aquí recogidos, el resto de variables sí pueden ofrecer una hoja de ruta a quienes tengan intención de corregir esta situación.





Un **15 %** de los particulares ha realizado alguna acción en el mercado de compraventa en los últimos doce meses, tres puntos menos que en 2024



El **81 %** de la actividad está protagonizada por los demandantes de vivienda en propiedad, mientras que el **12 %** corresponde a los vendedores. Un **7 %** actúan en ambos lados del mercado



El **80 %** de los compradores consideran que la principal palanca de las subidas de precio la constituye la escasez de oferta de vivienda. Los vendedores comparten esta opinión en el **74 %** de los casos



Solo el **20 %** de los compradores de vivienda logran culminar la adquisición en menos de dos meses



El **24 %** de los compradores considera que la inversión en una vivienda proporciona una rentabilidad que no ofrece ningún otro producto financiero



La actividad general se reparte entre un **13 %** de los particulares ha participado como demandante de vivienda de compra y un **3 %** lo ha hecho como ofertante



Los que creen que los precios seguirán subiendo son más que hace un año, cuando eran el **68 %**. En febrero de 2025 son ya el **82 %**



El porcentaje de compradores efectivos dentro del conjunto de demandantes se sitúa en el **26 %**. Quienes han intentado adquirir vivienda sin conseguirlo suponen el **74 %**. Son los mismos porcentajes del año anterior



El **67 %** de los demandantes que no han comprado todavía lo atribuyen a los elevados precios, que no encajan con su presupuesto (un aumento de dos puntos sobre 2024, cuando alcanzó únicamente el **59 %**)



Un **97 %** de los compradores o potenciales compradores considera que el precio de la vivienda de compra es caro o muy caro

8. Nota metodológica



Bases de los gráficos

G1. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA COMPRAVENTA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.027 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652

G2. ACCIONES MÚLTIPLES EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN LOS ÚLTIMOS DOCE MESES (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

Base particulares mayores de 18 años. Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652

G3. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652

G4. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE COMPRAVENTA Y DE ALQUILER (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652

G5. PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE COMPRAVENTA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS DE CADA CCAA)

Base particulares mayores de 18 años. Madrid. Feb-17: 743 / Feb-18: 756 / Feb-19: 746 / Ago-19: 726 / Feb-20: 730 / Ago-20: 684 / Feb-21: 730 / Ago-21: 712 / Feb-22: 1.084 / Ago-22: 717 / Feb-23: 700 / Ago-23: 679 / Feb-24: 1.186 / Ago-24: 1.193 / Feb-25: 822

Base particulares mayores de 18 años. Cataluña. Feb-17: 824 / Feb-18: 787 / Feb-19: 777 / Ago-19: 794 / Feb-20: 749 / Ago-20: 795 / Feb-21: 783 / Ago-21: 781 / Feb-22: 1.154 / Ago-22: 783 / Feb-23: 765 / Ago-23: 808 / Feb-24: 1.353 / Ago-24: 1.361 / Feb-25: 932

Base particulares mayores de 18 años. Andalucía. Feb-17: 842 / Feb-18: 895 / Feb-19: 880 / Ago-19: 871 / Feb-20: 879 / Ago-20: 904 / Feb-21: 875 / Ago-21: 857 / Feb-22: 1.295 / Ago-22: 852 / Feb-23: 870 / Ago-23: 895 / Feb-24: 1.479 / Ago-24: 1.488 / Feb-25: 1.009

Base particulares mayores de 18 años. Comunidad Valenciana. Feb-17: 588 / Feb-18: 612 / Feb-19: 578 / Ago-19: 584 / Feb-20: 567 / Ago-20: 588 / Feb-21: 616 / Ago-21: 558 / Feb-22: 844 / Ago-22: 603 / Feb-23: 575 / Ago-23: 569 / Feb-24: 898 / Ago-24: 904 / Feb-25: 621

G6. OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDA EN PROPIEDAD POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS DE CADA CCAA)

Base particulares mayores de 18 años. Madrid. Feb-24: 1.186 / Ago-24: 1.193 / Feb-25: 822

Base particulares mayores de 18 años. Cataluña. Feb-24: 1.353 / Ago-24: 1.361 / Feb-25: 932

Base particulares mayores de 18 años. Andalucía. Feb-24: 1.479 / Ago-24: 1.488 / Feb-25: 1.009

Base particulares mayores de 18 años. Comunidad Valenciana. Feb-24: 898 / Ago-24: 904 / Feb-25: 621

G7. PARTICULARES PARTICIPANDO EN LA COMPRAVENTA POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)

Base particulares 18-24 años. Feb-17: 456 / Feb-18: 453 / Feb-19: 447 / Ago-19: 449 / Feb-20: 450 / Ago-20: 367 / Feb-21: 450 / Ago-21: 450 / Feb-22: 705 / Ago-22: 460 / Feb-23: 456 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816 / Ago-24: 814 / Feb-25: 569

Base particulares 25-34 años. Feb-17: 850 / Feb-18: 850 / Feb-19: 860 / Ago-19: 840 / Feb-20: 850 / Ago-20: 871 / Feb-21: 850 / Ago-21: 850 / Feb-22: 1.243 / Ago-22: 859 / Feb-23: 851 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254 / Ago-24: 1.266 / Feb-25: 854

Base particulares 35-44 años. Feb-17: 1051 / Feb-18: 1063 / Feb-19: 1064 / Ago-19: 1038 / Feb-20: 1.052 / Ago-20: 1.072 / Feb-21: 1.052 / Ago-21: 1.050 / Feb-22: 1.490 / Ago-22: 717 / Feb-23: 1.043 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595 / Ago-24: 1.588 / Feb-25: 1.050

Base particulares 45-54 años. Feb-17: 906 / Feb-18: 913 / Feb-19: 918 / Ago-19: 900 / Feb-20: 902 / Ago-20: 924 / Feb-21: 902 / Ago-21: 900 / Feb-22: 1.407 / Ago-22: 911 / Feb-23: 900 / Ago-23: 905 / Feb-24: 1.794 / Ago-24: 1.836 / Feb-25: 1.247

Base particulares 55- 75 años. Feb-17: 1766 / Feb-18: 1763 / Feb-19: 1772 / Ago-19: 1784 / Feb-20: 1.771 / Ago-20: 1.768 / Feb-21: 1.746 / Ago-21: 1.750 / Feb-22: 2.557 / Ago-22: 1.720 / Feb-23: 1.752 / Ago-23: 1.758 / Feb-24: 2.811 / Ago-24: 2.814 / Feb-25: 1.932

G8. OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDA EN PROPIEDAD POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)

Base particulares 18-24 años. Feb-23: 456 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816 / Ago-24: 814 / Feb-25: 569

Base particulares 25-34 años. Feb-23: 851 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254 / Ago-24: 1.266 / Feb-25: 854

Base particulares 35-44 años. Feb-23: 1.043 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595 / Ago-24: 1.588 / Feb-25: 1.050

Base particulares 45-54 años. Feb-23: 900 / Ago-23: 905 / Feb-24: 1.794 / Ago-24: 1.836 / Feb-25: 1.247

Base particulares 55- 75 años. Feb-23: 1.752 / Ago-23: 1.758 / Feb-24: 2.811 / Ago-24: 2.814 / Feb-25: 1.932

G9. PARTICULARES PARTICIPANDO EN LA COMPRA Y EN LA VENTA DE VIVIENDA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.027 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652

G10. PARTICULARES PARTICIPANDO EN LA COMPRAVENTA

Base particulares participando en la compraventa (ómnibus). Feb-24: 1.335 / Ago-24: 1.495 / Feb-25: 861

G11. LO QUE MÁS/MENOS CONSIDERAN

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-25: 1.713

G12. DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD QUE CONSIDERAN CADA CARACTERÍSTICA EN SU ELECCIÓN DEL INMUEBLE (EN %)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073 / Feb-24: 1.993 / Feb-25: 1.713

G13. CONSIDERACIÓN DE LA OBRA NUEVA (% SOBRE EL TOTAL DE COMPRADORES)

Base compradores. Feb-17: 860 / Feb-18: 899 / Feb-19: 552 / Feb-20: 609 / Feb-21: 610 / Feb-22: 545 / Feb-23: 642 / Feb-24: 508 / Feb-25: 439

G14. EL CAMINO HACIA LA COMPRA DE OBRA NUEVA

Base particulares mayores de 18 años. Feb-25: 5.652
Base compradores. Feb-25: 439

G15. COMPRADORES POR TIPO DE VIVIENDA ADQUIRIDA

Base compradores. Feb-19: 552 / Feb-20: 609 / Feb-21: 610 / Feb-22: 545 / Feb-23: 642 / Feb-24: 508 / Feb-25: 439

G16. VIVIENDAS EN PROPIEDAD (% DE DEMANDANTES Y OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-25: 1.713

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-25: 603

G17. USO DE LA VIVIENDA OBJETO DE LA COMPRA POR EDAD (% SOBRE EL TOTAL DE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD EN CADA TRAMO)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-25: 1.713

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 18-24 años. Feb-25: 54

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 25-34 años. Feb-25: 485

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 35-44 años. Feb-25: 547

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 45-54 años. Feb-25: 307

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 55-73 años. Feb-25: 320

G18. INTENCIÓN DE PONER LA VIVIENDA EN ALQUILER (% DEMANDANTES DE COMPRA COMO SEGUNDA RESIDENCIA O COMO INVERSIÓN)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad para usarla como segunda residencia o como inversión. Feb-25: 150

G19. USO PREVIO DE LA VIVIENDA VENDIDA O A LA VENTA (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-25: 603

G20. MOTIVOS PARA COMPRAR EN LUGAR DE ALQUILAR (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-25: 1.713

G21. MOTIVOS PERSONALES PARA COMPRAR O INTENTAR COMPRAR UNA VIVIENDA (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-25: 1.713

G22. MOTIVOS PARA VENDER EN LUGAR DE ALQUILAR (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-25: 603

G23. MOTIVOS PERSONALES PARA VENDER O INTENTAR VENDER UNA VIVIENDA (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-25: 603

G24. VARIACIÓN DEL PRECIO FINAL RESPECTO DEL INICIAL (% SOBRE COMPRADORES Y VENDEDORES QUE HAN NEGOCIADO)

Base compradores que pactan un precio distinto al inicial. Feb-24: 317 / Feb-25: 268

Base vendedores que pactan un precio distinto al inicial. Feb-24: 224 / Feb-25: 230

G25. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN EN LA COMPRAVENTA DE VIVIENDA

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-25: 439

Base compradores que pactan un precio distinto al inicial. Feb-25: 268

Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses. Feb-25: 349

Base vendedores que pactan un precio distinto al inicial. Feb-25: 230

Base vendedores que han bajado el precio tras la negociación. Feb-25: 187

G26. DIFICULTADES MÁS CITADAS POR LOS COMPRADORES DE VIVIENDA (% DE COMPRADORES EFECTIVOS)

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-25: 439

G27. DIFICULTADES MÁS CITADAS POR LOS VENDEDORES DE VIVIENDA (% DE VENDEDORES EFECTIVOS)

Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses. Feb-25: 349

G28. ¿CUÁNTO HAN TARDADO EN COMPRAR O VENDER LA VIVIENDA? (% DE COMPRADORES Y VENDEDORES EFECTIVOS)

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-24: 439

Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses. Feb-25: 349

G29. PERCEPCIÓN DEL TIEMPO INVERTIDO EN EL PROCESO (% DE COMPRADORES Y VENDEDORES EFECTIVOS)

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-25: 439

Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses. Feb-25: 349

G30. COMPRADORES EFECTIVOS E INEFECTIVOS (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-17: 2.068 / Feb-18: 1.850 / Feb-19: 1.738 / Feb-20: 2.567 / Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073 / Feb-24: 1.993 / Feb-25: 1.713

G31. ¿POR QUÉ NO HAN CONSEGUIDO COMPRAR? (% SOBRE EL TOTAL DE DEMANDANTES INEFECTIVOS)

Base demandantes de vivienda que todavía no han comprado. Feb-25: 1.274

G32. PERCEPCIÓN DE LOS DEMANDANTES DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN PROPIEDAD (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-18: 1.850 / Feb-19: 1.738 / Feb-20: 2.567 / Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073 / Feb-24: 1.993 / Feb-25: 1.713

G33. TENDENCIA DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN PROPIEDAD (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-20: 2.567 / Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073 / Feb-24: 1.993 / Feb-25: 1.713

G34. PERCEPCIÓN DE LOS OFERTANTES DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN PROPIEDAD (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-18: 898 / Feb-19: 814 / Feb-20: 831 / Feb-21: 897 / Feb-22: 820 / Feb-23: 712 / Feb-24: 644 / Feb-25: 603

G35. TENDENCIA DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN PROPIEDAD (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-20: 831 / Feb-21: 897 / Feb-22: 820 / Feb-23: 712 / Feb-24: 644 / Feb-25: 603

G36. PALANCAS EN LAS SUBIDAS DE PRECIO: INFLUYE MUCHO O BASTANTE (% SOBRE DEMANDANTES Y OFERTANTES QUE CREEN QUE HAY UNA TENDENCIA CRECIENTE DE LOS PRECIOS)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-25: 1.713

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-25: 603



Anaïs López García

✉ anais.lopez@adevinta.com
☎ 620 66 29 26

InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

f [Facebook.com/fotocasa](https://www.facebook.com/fotocasa)

🌐 <https://research.fotocasa.es/>